

李·南·非·常·道

我最想要的 理财书

李南 / 著

▼ 最实用 最体贴的理财枕边书 ▲

适用于：工薪阶层 + 月光族 + 白领

+ 中低收入者 + 中产阶级

陈志武 + 冯仑 + 刘彦斌 + 宋鸿兵 + 沈威风

鼎力推荐



李南的天赋在于，能把复杂的金融理财道理带入你的生活。她不讲大理论，只讲跟你生活最贴近的理财方式。幸福的生活不是建立在空中的楼阁，是源于天天细微理财。感谢李南带给我们生活的礼物。

陈志武 耶鲁大学管理学院金融学教授

飞鸟投林，栖东枝，望西枝，何枝可依。李南开腔，理财梦，投资梦，诸梦以求。

冯仑 万通地产董事长

这是一本及时出现的理财指南书，它会帮你实际解决生活中随处可见的财务问题。

刘彦斌 CCTV《理财教室》首任主讲理财师

看《新财富非常道》，近观金融风云变幻；读《李南非常道》，把握机遇萌动的财富之道。

宋鸿兵 财经作家，《货币战争》作者

男性爱财，取之有道；女性爱财，学之必须。跟着李南学理财，谁赚谁知道！

沈威风 财经作家



北京贝易科

上架建议：畅销 / 财经 / 生活
ISBN 978-7-5633-9865-2



9 787563 398652 >

定价：29.00元

李·南·非·常·道

F836.59

212

我最想要的 理财书

李南 / 著

GUANGDONG NORMAL UNIVERSITY PRESS
广东师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

我最想要的理财书 / 李南著. —桂林:广西师范大学出版社,2010.5
ISBN 978-7-5633-9865-2

I. 我… II. 李… III. 财务管理—通俗读物
IV. TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 073156 号

广西师范大学出版社出版发行

(桂林市中华路 22 号 邮政编码:541001)
(网址:www.bbtpress.com)

全国新华书店经销

发行热线:010-64284815

北京画中画印刷有限公司

(北京市丰台区西四环南路 45 号 邮编:100071)

开本:690mm×960mm 1/16

印张:16.75 字数:130 千字 彩插:16

2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

印数:00 001~20 000 定价:29.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

前言 PREFACE

小时候我的理想是当作家。但最终，还是被父母怂恿着学了理论上有着更广泛市场需求的专业——经济学，并阴差阳错地从事了一个看起来只需要动嘴说说就能混饭吃的行当——主持人。这个干下来就有二十年了，而笔下则日益生疏了。

最近一两年却忽然有了想写的冲动，虽然没有“西伯拘而演《周易》；仲尼厄而作《春秋》；屈原放逐，乃赋《离骚》”的惊天动地，但不谦虚地说，这其中的意思是一样的啊，用某房产大亨解释言而无信理由的通俗说法——“靠憋是憋不住的。”简而言之，就是这么多年憋得太多，太久。

“君子喻于义，小人喻于利”千百年来在国人的传统中根深蒂固，突然间，我们发现财富居然已经从遮遮掩掩到登堂入室，令人炫目，同时又显得与普罗大众遥不可及。

在全社会的财富饥渴症背景下，我也毫无例外地成为一个感染病患，我惶恐而焦虑，害怕有一天突然失业或是重病，害怕未来的收入不再支持现在已经习惯的生活，害怕当我的生命还得以延续的时候，财富却先断了流。

很庆幸，作为一名财经媒体人，工作给了我与财富近距离接触的机会，并能够每天用大量的时间堂而皇之地做一些有关于此的思考和总结。

十余年的财经节目做下来，我几乎涉及了财经电视的所有节目形态，新闻播报、采访、人物访谈、脱口秀、演播室互动节目，以及财经范畴内的所有话题，政策解读、市场分析、创业历程、理财技巧。从经济学家到企业精英，从市场人士到投资大鳄，从升斗小民到富商巨贾，感谢我的嘉宾和朋友给了我成长的能量和土壤，让我像海绵一样地吮吸和学习，试图找到通向财富的路径与答案。

一点点地，我们的节目从单纯关注财富的涨跌到试图探究涨跌背后的道理，从探寻财富聚集的逻辑到秉持对待财富的态度。

一点点地，我的内心似乎逐渐地明朗起来，我知道真正的恐惧来源于对幸福的渴望与现实的疏离，我知道真正的幸福来源于内心的喜悦与平和，我知道财富不过是通向幸福之海的其中一条河流，我知道河流的汇集原来有路径可循，有方法可依，有乐趣可享。是的，过程的快乐才有结果的快乐，否则，我们恐怕早已半途而废，最终等不到甜美的果实，或是身心俱疲，对一切早已索然无味。有了正确的方法加耐心，于是财富源源不断，再加以智慧的浇灌，则幸福唾手可得。

这本书来自我和我的团队若干年的思考与沉淀，我们相信财富的积累来自于每一个良好的习惯和正确的观念，于是我们从生活的点点滴滴中去发现财富的印记，把它们小心地汇集在一起。我们相信对财富保有尊重和正见是每个人财商的基础，每个人都有追求财富的权利，更有获得财富的能力！

古人有诗云“得句锦囊藏不住”，何况我们得不是一句，也从来没有用什么来遮掩的锦囊，于是拿出来，大家分享！

目录

CONTENTS

前言 001

Chapter 1

让梦想照进现实 001

会赚钱您就有钱吗？ / 您知道吗？其实每天您都在理财！ / 对财富持有正见 / 梦想≠理财目标？ / 排排队，分果果 / 无财可理？蒙谁呢！ / 理财目标收益率——CPI还是GDP？

Chapter 2

鞋合不合适只有脚知道——您到底有多少钱 017

您有多少钱？ / 买了房就没资产了吗？——看看您的实物资产 / 您有几个篮子——看看咱家的金融资产 / 欠债总是要还的 / 一出一进，要关心您的现金流 / 家庭资产体检的三围 / 资产状况易犯的“几高一低”症

Chapter 3

我的房子我做主 035

现在正是买房时！ / 买您买得起的房 / 借钱买房天经地义！ / 贷多少年？这是一个问题 / 一手房还是二手房？ / “房奴”，您一定要快乐呵！ / 出租PK出售，狭路相逢勇者胜

Chapter 4

您会存钱吗?! ——存钱不是万能的，但不存是万万不能的 053

灵活配置，有一分赚一分! / 大块头有大收益 / 年轻赚本钱，老来吃利息 /
儿童理财，从零存整取开始! / 一通一知，财源广进 / 灵通快线，理财路上
的高铁? / 别看利息少，算算吓一跳! / 存款认知大调查

Chapter 5

出国兜里不带钱! 069

现在是出国的好时机吗? / 性价比一比，省一分赚一分 / 出国资信证明怎么
开? / 交学费? 玩儿把洋气的! / 关键词“托收” / 有信用不会卡! /
刷不同卡的费用 / 有比钱更好的吗? / SOS! 拿钱来! / 预则立，不预则亏!

Chapter 6

理财产品任我选 085

您所不知道的银行理财产品 / 快速读懂理财产品说明书! / 产品有“结构”，
不懂莫上“钩” / “杠杆”到底撬起了什么? / 风险收益永相伴 /
产品好不好，问了才知道

Chapter 7

玩转银行 099

银行业务知多少? / 我网上 您银行 / 圈个“电网”来养“基” /
巧用网银多省钱! / 网银安全三道关! / 我是防骗小能手! /
手机银行 一切尽在“掌”握之中 / 榨干银行

Chapter 8

您是天生购物狂吗 117

购物狂素描，请对号入座 / 天生购物狂？！别给自己找理由！ / 购物狂的星级标准 / 不恋爱就购物！都是多巴胺惹的祸！ / 不是您一个人在战斗！纯属群殴！ / 每个人都有冲动的时候！ / 扼住冲动中的魔鬼！ / 消费也是投资！

Chapter 9

您被信用卡玩过吗 133

不看不知道 / 我需要多少张信用卡？ / 好生活，“快”享受 / 取现完全违背“卡理” / 弄不“好”成“卡奴” / 怎样才能摆脱“卡奴”的梦魇？ / 巧用信用卡，卡奴变卡神 / 透支，您是善意还是恶意？

Chapter 10

别让您的财务继续“裸奔” 149

保险能帮我们做什么？ / 谁可以不要保险？ / 谁需要保险？ / 保险没赔付之前永远都是贵的 / 像相亲一样选您的代理人 / 先买啥后买啥，您都需要哪些保险？ / 保障是金，收益是银 / 一家几口先给谁买 / 付不起保费咋办？ / 急需用钱了，保单来救急 / 一老一小，投保提个醒 / 理赔真的那么难吗？ / 买份保单传孙子？ / 保额越多越好？保期越长越好？

Chapter 11

黄金，爱你没商量 167

黄金——财富的象征 / 黄金投资，从我开始

Chapter 12

股票，股票！ 181

下一个马拉多纳就是您！ / 掀起你的盖头来 / 我们一起选股吧 /

炒股误区对对碰

Chapter 13

有空没空养只“基” 197

好基金？坏基金？ / 买基金也要“知己知彼” / 别被保本和分红忽悠了 /

别把基金当股票炒 / 指数上涨我赚钱 / 指数基金，不能不说的秘密 /

凭什么选择你？我的基金！

Chapter 14

轻松养“基”靠定投 215

定投？不就是一顿饭嘛！ / 月月投月月亏？坚持就是胜利！ /

做有纪律的投资人！ / 定投基金怎么选？ / 定多少来投？ /

会开始不如会结束！ / 不怕一万怕万一，遇到熊市怎么办？

Chapter 15

谁让我们亏了钱？ 231

好奇只会害死猫，过度自信害死您 / 世界上没有两片完全相同的树叶 /

羊群中也有大肥羊——不要盲目从众 / 冲锋号还是集结号——您在选择性

听取吗？ / 左兜的钱和右兜的钱不一样 / 人人都是事后诸葛 /

不知不觉被锚定 / 为什么我们总是患得患失？

Chapter 1

让梦想照进现实

我们知道了为什么要理财，也明确了理财目标，了解了制定目标的方法。然而，“千里之行，始于足下”，您有多大脚得量量吧？理财是自己的事，同样年龄、同样性别、同样收入、同样家庭构成的两个人的理财方法可能大相径庭，因为他们的目标不一样，生活方式和对风险的承受程度不一样。一样的，当他们开始理财的时候，都得量量脚，以决定穿多大的鞋，让这一路上走得舒服一些。

那么接下来，我们就开始量脚选履吧！



会赚钱您就有钱吗？

在追求财富的道路上，我们总觉得梦想很丰满，现实很骨感。如何让现实离梦想近一点，再近一点呢？这就需要制定理财规划。

先举两个例子。一个是章小蕙，钟镇涛的太太，她先让自己的第一任丈夫钟镇涛破产了，两人离婚以后，第二任男友飞蛾扑火，于是又一个男人破产了。Shopping是她一个最大的爱好，这让很多女孩子心有戚戚。但人家的段位不一样，就是她只要看上哪件衣服，哪怕飞到非洲，也一定要买回来。钟镇涛曾在回忆录中讲过一则他们早年婚姻生活的轶事，章小蕙有一天晚上做梦，大概是梦见了某件靓衫，然后在梦中大喊一声“so beautiful”，钟镇涛浑身一战，知道第二天信用卡只能自求多福了。

再一个例子就是拳王泰森，这位老兄最近在演电影，但是他演的A片永远不可能在中国上映。为什么这样一个享誉全球的拳击手，会沦落至出演A片呢？因为“我需要钱”，泰森说。这也难怪，他当年身价超过4亿美金，但他挥霍的能力也超越了大家的想象，每月生活费四十万美元（还不包括买名车和别墅），宠物则是一只每顿吃掉一条马腿的名叫“肯亚”的白老虎。

总结一下这两个例子，首先他们有一个共性，就是都很能赚钱；他们还有另外一个共性，就是都不会理财，即对自己的财富没有规划。所以，能不能赚钱和有没有财富是两个命题。

每个家庭都坐在一架财富之车上，那么，您家的是双轮驱动还是独轮车呢？

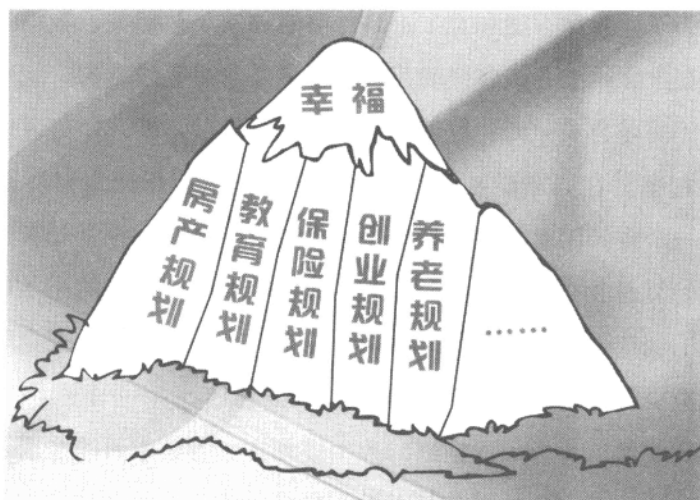
这话怎么讲？就是看看他们是怎么赚钱的。是靠劳动赚钱，还是靠投资赚钱？打拳也好，唱歌也好，拍电影也好，都是一种劳动付出，这和我们每个人上班是一样的，只是职业不同而已。这是一种收入，也就是小车的一个轮子。另外一个呢，是您通过劳动获得以后，没有完全消费掉，剩下那部分积攒下来的资产，资产是能赚钱的钱，这就是小车的另一个轮子。

理想的演进方式应该是，刚工作时收入的轮子越来越大，三十岁以后，资产的轮子跟上，与收入的轮子逐渐并驾齐驱，并最终超过收入的轮子，当您仅凭资产的轮子也能稳稳地行走时，这就实现了财富自由！

但是这车可不能瞎跑，更不能跑到哪算哪儿，否则纵使泰森那辆4个亿的豪车也跑成自行车啦！所以理财的目标和规划很重要，就是我到底要干吗，如果我就是想穿世界上最好看的衣服，买最好的首饰，或者像泰森那样想养老虎就买老虎，您也得看看有没有人为您买单。

您知道吗？其实每天您都在理财！

其实我们现在很多人还徘徊在山底下，最终我们要通过理财到达山顶。山顶是什么？是幸福。理财是一种手段、一个目的，为的是最终到达的终点——我们的幸福。其实，中间我们可以把它分成若干部分，比如说您的房产规划，几年之后您可能要买个房子，或者您有钱之后换个房子。比如说教育规划，您的孩子一定要出国读书，需要多少钱。比如说保险规划，您要为您的家人买一份意外险，您自己要买份人寿险，等等。比如说创业规划，您是自己做事业，还是在公司做，您的职业规划是什么样



子的。还有养老规划，每一个人都会老去，年老的时候我需要花多少钱，我需要从什么时候攒这笔钱？所有这些，其实都涵盖在一生的理财规划当中，也就是说理财关乎您一生的生活质量、生活态度和生活方式。

理财，实在是个门槛极低却又技巧极高的工作，每个人从生到死每一天都在和钱打交道，不管您有意还是无意，实际上每天都在理财，都在为自己做着各种各样的规划，只不过，有人越理越少，最后穷困潦倒；有人则理得活色生香，其乐无穷。

有人认为理财就是发财，今天五万，明天变十万，那才过瘾；还有人认为理财是有钱人的事，平日里花销都不够，哪里有闲钱去理财。

其实，理财是对于每一分钱来说的，哪有闲钱、忙钱的亲疏之分？拿我老妈来说，在过去那个年月绝对是理财高手，上有老人要赡养，下有一对儿女要照顾，结婚时就欠了公家的钱（那年头组织还提供无息贷款呢，真好），每年从北京回湖南老家要花钱，每月要给父母寄钱，作为五六个兄弟姐妹里最有出息的孩子，各种家事开支自然当仁不让。孩子还得穿

好吃好，为了让我穿得能和有个上海外婆的邻家小孩媲美，我妈学会做衣服，然后上面绣上各式各样的花色，很多是拿粗毛线绣的，您别说半写实的感觉得真是自成一派。算着我要上大学的年龄，她开始每月挤出五块十块钱存起来，在强制储蓄之余，买国债也可以获得比银行存款高的收益，还有一个支持国家建设的好名头。当时，这是除了存款外唯一的理财产品了。她算着我交学费的日子，开始经常打开大衣柜里的小抽屉数那些花花绿绿的国库券，每年用到期的国债给我交大学的学费。在当时，她的理财段位至少是八段。

理财其实是一种个人或家庭的人生规划，它的技术目的是通过善用钱财，尽量使个人及家庭的财务状况处于最佳状态，它的现实目的是为了实现在个人和家庭的短、中、长期的生活目标和规划，它的最高诉求是内心的平和满足、人生的幸福。

写到这，我想起，经常有人说理财就是炒股票呗！其实，投资与理财尽管经常被人相提并论，但它们却是截然不同的概念。理财是制定战略，投资无非是其中关键的一场战役，是为理财目标服务的。理财与幸福有关，投资与输赢有关。理财永远都是好时候，投资却不一定都是好时候。怎么理财要看您想过什么样的生活，怎么投资要看市场给您什么样的机会。

如果理财是一件每个人都一定要做，而且是已经在做的事情，那么我们为什么不能花一点时间，掌握一些规律和技巧把它做好呢？相信我，它不会比您八小时内正在做的那些事更难。

对财富持有正见

我最喜欢问别人一道数学题，尽管我到了大学，就发现微积分简直是

我的前世情敌，但在这道题上我所向披靡。您也不妨试试。

给您一块钱，假设它每天有10%的收益率，200天后是多少钱？一百万？一千万？我告诉您，是1.91亿。当然，每天获得像股票涨停板一样的收益是任何一个投资大师都不可能完成的任务，但是如果把这个时间段拉长到三十年呢？

爱因斯坦说，复利是世界第八大奇迹。复利就是利滚利，把利润加本金再作为下一期的本金投下去，周而复始。想想杨白劳怎么被逼成那样，这是认识复利的反面教材。我还可以给您讲两个从朋友那里听到的小故事。1626年，荷属美洲新尼德兰省总督Peter Minuit花了大约24美元的珠子和饰物从印第安人手中买下了现在的曼哈顿岛地区。到2000年，估计曼哈顿岛价值2.5万亿美元。

假如当时的印第安人懂得投资，使24美元能够达到平均7%的年复合收益率，那么，到374年后的2000年，他们可以重新买回曼哈顿岛。且看计算公式：

$$24 \times (1+7\%)^{(2000-1626+1)} \quad (\text{美元}) = 2.5068 \quad (\text{万亿美元})$$

下面来看第二个小故事。1492年，西班牙国王Ferdinand V及女王Isabella资助意大利航海家哥伦布(Columbus)大约3万美元。哥伦布冒险向西航行70天后，到达加勒比海群岛，完成了发现新大陆的壮举。

发现新大陆给当时的西班牙带来了精神上的成就感，但却使西班牙在2004年失去了价值16兆（16亿亿）美元的财富！！！16兆美元几乎是2004年世界第一大国美国全年的GDP总值！！！（假设当初投资的3万美元能以4%的复利率增长）。计算方法如下：

$$\begin{aligned} & (2004-1492+1) \\ & 3 \times (1+4\%) \quad (\text{万美元}) = 16.41 \text{ (兆美元)} \end{aligned}$$

在这个复利的公式里， $F=P \times (1+i)^n$ 。其中P代表现值，也就是本金，即您用多少钱开始；F代表终值，即最后赚到多少钱；i代表利率，也就是您的收益率；n代表计息期数，即您的投资时间。

这里面有三个关键点，本金、收益率和时间。

对大多数人的现实选择是，越早开始，哪怕只是一笔小钱，然后稳健地而不是冒进地走下去，时间才是我们积聚财富的阿基米德杠杆。

理财是一生的马拉松，我们不需要在刘翔的110米栏处叫停，然后去和别人比成绩。

另外，对财富要持有正见。我们不需表面上祝贺刚刚买了大房子的朋友，暗地里又希望他楼上的邻居家漏水；不需被那些高回报的发财机会诱惑，却发现不过是网络诈骗；不需要破罐破摔，认为这一辈子与财富无缘。

梦想≠理财目标？

什么是理财目标呢？

有人会说，我想住大房子，我想去夏威夷度假，我想开个书吧。

抱歉！这些都不是理财目标，只能算是愿望或者梦想。如果现实太过骨感，就会变成妄想！当然在成功学意义上，每天看着自己画的大房子，并狂呼十遍我一定要，也是有意义的，这就不是本书讨论的范围了。

首先，理财目标要有一个明确的期限。其次，要有一个可实现的货币价值，也就是换算成真金白银。

小贴士：

年化收益率

年化收益率就是把当前某一期间的收益率（日收益率、周收益率、月收益率）换算成一年的收益率，是一种理论收益率，并不是真正已取得的收益率。例如日利率是万分之一，则年化收益率是3.65%（按照一年365天计算）。

比如说我想买套大房子，这只能是个美好的愿望，对于理财目标而言，您需要具体到我希望五年后买一套一百万的房子。想开个书吧，也不能作为一个理财目标，它需要经过货币化，具体到我什么时候需要多少钱来开这个书吧，比如时间是两年后，另外，我还要确定，在哪里开，要开个多大的，租金多少，我月收入多少，启动资金是多少。林林总总，这下心里有数了。但是我现在的资产不能只做这一件事，还有正常的生活要过吧。那么，如果确定为两年实现愿望，我要保证多少的年化收益率呢？当然，时间越短，要求的收益率越高，如果您年化收益率的要求高得离谱，就只能放弃了，多高算高呢？后面我会说到。然后您会清楚地知道，是一年才能开这个书吧呢，还是需要两年或者更长的时间。把一个个目标写下来，您会发现我们每个人的目标其实有很多，但是我们必须清醒地意识到饭是要一口口吃的，吃饭是需要方法的，卡了刺或是烫了噎了也不是不可能的。

排排队，分果果

资产算清楚了，理财目标也有了。您要做的就是以现在的家庭财产为起点，为了这一个个令人怦然心动的目标做一个资产配置的方案。

“资产配置”（asset allocation）的概念并非诞生于现代。四百年前，西班牙人塞万提斯在《堂吉珂德》中就忠告说：“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里。”莎士比亚在《威尼斯商人》中也传达了“分散投资”的思想——在剧幕刚刚开场的时候，安东尼奥告诉他的老友，其实他并没有因为担心他的货物而忧愁：“不，相信我；感谢我的命运，我的买卖的成败并不完全寄托在一艘船上，更不是倚赖着一处地方；我的全部财产，也不会因为这一年的盈亏而受到影响，所以我的货物并不能使我忧愁。”

我们来看看资产配置的概念。资产配置是指投资者根据个别的情况和投资目标，把投资分配在不同种类的资产上，如：股票、债券、房地产及现金等，在获取理想回报之余，把风险减至最低。

实际上我们的钱是分成三类的，一类是日常生活开销，像柴米油盐等生活要消费掉的钱，这个钱您肯定是不能做一些风险投资。第二类是保命的钱，有一天，突然有一些应急的事，您要应对这些事情，可能要把它配置到保险上去，这个资金也是不能用来做风险投资的。剩下是第三类，即您可以用来投资的闲置资金。我们对这部分资产会进行一个配置，包括权益类资产，比如说股票或股票式基金，固定收益类资产，包括债券、债券型基金、现金类资产、货币市场基金、存款，等等。比如，我希望达到每年15%的收益率，那么分解下来可能是：权益类资产占60%，回报为20%，固定收益类资产占30%，回报为8%，现金类产品占10%，回报为2%，加权算出来就是：

$$60\% \times 20\% + 30\% \times 8\% + 10\% \times 2\% = 14.6\%$$

每年综合回报率为14.6%，已经很高了，按照72法则，差不多5年资产翻一番呢！

作为一个理财概念，我们需要根据每个人投资计划的时限及可承受的风险，来配置资产组合。您所有的资产投在不同的产品项下，每个产品有它固有的属性，有些产品属于收益比较好，波动性很高的，但是它往下也会波动。有些产品收益比较低，比如活期，或者定期存款。有些产品是随时能变现的，什么时候想用都行，当然收益率就会低。综合所有这些收益率，能符合您的具体情况的组合就是好组合。

无财可理？蒙谁呢！

我必须承认，尽管我貌似温和气，气质高雅，实则刚烈不驯，涵养有欠，我甚至一度想对任何说“我无财可理”这句话的人一个响亮的耳光，不是为我自己，而是为他们周围那些对他们看走眼甚至还痴痴地寄予厚望的朋友和亲人，尤其是他们可怜又苦命的老婆。

首先，您到手的每一分钱都是可以燎原的火种！其次，专门用来赚钱的钱是您必要开支的一部分，必须强制性地留下来，那是皇粮！基金定投一百块就可以开始，我不相信少了这一百块您会冻饿至死！

我们每个人和每个家庭的现金流左边是收入右边是支出，每个月收入是固定的。如果额外再打一份工，就是开源，如果您能开源，当然好，因为我们想过更好的生活，那就不得不付出得更多。好在年轻的资本就是有体力，没有太多的牵绊和负担，可以用劳动力换来更多的收入，那么靠开源就搞掂了。

然后就是节流。这部分需要搞清楚，有些是节不了的，一些固定支出是您必需的，以维持生活的正常水平。还有一些是浮动的，这个浮动的部分，可能让您生活得更愉悦一些，比如多看一场电影，少看一场电影，多

喝杯咖啡，少喝杯咖啡，这些是可以适当地有所节制的。因为每个人只能过自己相当的生活，不能看着别人来过自己的生活。

开源节流之后，如果固定支出那部分仍然会超出您的收入，那只能说您挣钱能力太差了，这时候您需要去另外再打一份工了。其实就现实来说，您的收入减去您固定支出那部分还是有结余的，只是结余的部分或多或少而已。有一部分收入我们还是要改善我们的生活，不能说我一电影都不看了，一件衣服也不买了，这部分适当做一些分配，剩下的结余部分，一定是要进行管理的。

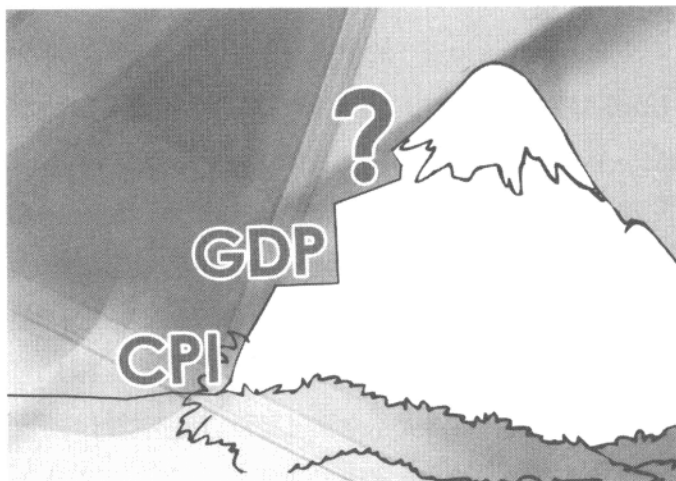
这些钱本身就是资产。比如可以用定投的方式买基金，一个月两百块钱，就可以投了。这两百块钱，在一个五年周期——三年熊市，两年牛市的环境下，一只风格中庸的平衡性基金，都能达到年收益百分之十几，这种复利的效果对您未来生活肯定是有帮助的。

对于收入不多的年轻人，现金是很宝贵的，怎么能省下来呢？在这里先介绍一种很有效的方法。比如，您申请一张银行信用卡，基本上现在每一个银行都有（最长）50天的免息还款，您可以借助这个工具来帮您实现日常开支的问题，正常的生活消费就可以解决了。在这种情况下，您的工资就可能节省下来，可以做一些简单的投资。举个简单的例子，我一月消费2000元，先用信用卡透支来支付，50天内，钱就省下来了，去买一些货币市场基金，或者一些银行的理财产品，或是其他简单的投资，一年之后您可以算一下您节省了多少钱，十年八年您就会看到一笔比较大的财富。

理财，一定要考虑到现金，实际上它是一种无息的资产，对于金融资产来说，它是不能够替您赚钱的。那么做理财的时候，您需要注意，让现金类的资产降到最少，尽可能地少用现金，我觉得这是一种消费习惯，也是一种理财习惯。这样您把您的现金省下来之后，就可以把它变成一种升息的资产，也就是说把不能赚钱的死钱变成一种可以赚钱的活钱。小积

累大财富，实际上就是这样一点点来的。千万不要说没有钱，我是个月光族，我就不需要理财了，一副“我是流氓我怕谁”的样子！

理财目标收益率——CPI还是GDP？



我们需要以什么样的速度爬上这座财富之山？

万科集团的董事长王石爱爬山是天下闻名的，不知不觉地影响了他身边的一大批人，河南建业的老板胡葆森是其中一位。有一次，谈起爬山的感悟，他对我说，开始的时候，个个摩拳擦掌，纷纷以超过登过珠峰的王石为乐，王石仍旧不着急不着慌地往前走。渐渐地，大家都“笑渐不闻声渐消”，只有王石仍然在步履稳健地往前走，并且把他们远远地甩到了后面。

巴菲特四十年来的年化收益率是21%，已经被称为股神，受到全球信

徒的顶礼膜拜。您千万别太和自己过不去，非要和他比。

不过，以我的观点，您的投资收益怎么也要在CPI（消费者物价指数）之上。我是指可投资的金融资产综合回报率，否则，您就是负收益了，您的资产等于不但没有增值，反而是在缩水在贬值。因为CPI是一个物价指数，假如您没有达到CPI这样一个目标，就是说今年有十万块钱能买这么多东西，明年CPI涨了5%，我的收益只涨了4%，也就是说我这么多钱买不来那么多东西了，其实这意味着我这一年就亏了。

大多数的情况下，我认为资产的增值每年在12%到15%，即我们所说的年化收益率12%至15%，是一个相对稳健的、对自己压力不会太大的要求。实际上这就是一个高于我们国家GDP增长的速度。2009年，GDP是8.7%，今年2010年可能预估会到9.7%左右。理财规划固然是一种生活态度，也是财富增长的一种途径，但是最后不要让自己变成它的奴隶。理财就是让自己的生活达到自己满意的程度，如果您食不甘味、寝不安席，忙忙碌碌地挣了很多钱，却没有时间喝一杯咖啡，就是本末倒置了。有人说幸福甚至就是一个发傻的时间，现在很多人不幸到已经没有发傻的时间了。

有人说，收益率最起码应该和股市大盘的收益率差不多啊（当然是涨的年份），就是说他希望他的资产能够跟指数差不多，但是这涉及一个资产配置的问题，即您有多少资产要放在股票这种风险资产上面去。假如说您所有的资产都放在风险资产上，那您有可能因为股票的高收益，会博得一个很高的收益率，但毕竟会伴随着很高的风险。

我说的12%到15%是配置之后的资产，也就是说，比如您的配置里面可能包括了高风险的股票，也可能包括一些债权类的，或者信托类的、存款之类的现金类资产，是在整个资产分布加权之后，它们的综合回报率应该是12%到15%。

在前两年，我们有一句响亮的理财口号，“跑不过刘翔也要跑过

CPI”，跑不过刘翔是可以的，跑过了CPI也不一定可以。有一个问题是，我们每个人很大的一部分消费其实是花在购买房子，如果您用来自住，这本身是一种消费行为，房产占了我们好多钱。但国家统计局不这么看，CPI里是不含房价的，只含房屋租赁和修理。我们的CPI指标里最大头的是食品价格，占了33%，这就是为什么谈CPI的时候老拿着猪肉说事，因为猪肉的涨与跌占了CPI的3%呢。

总之，您只战胜了CPI，您还是会觉得资产在缩水。CPI只涨了2%，但是房价很可能涨了10%，因此，我还是会觉得我比其他人穷了。幸福有时候是对比来的，咱俩都开夏利，觉得咱俩都行，哪天您开奔驰我还开夏利的时候，我就觉得您比我幸福，我不幸福了。

我们每个人都有智商，于是我们有了工作，获得了一份劳动性的收入；我们又是社会结构中的一个人，所以我们要情商，和周围的人要和平相处，这样工作生活比较愉悦；最后我们还是经济社会的人，我们就一定要有财商，财商的结果就是要理财啦！社会整体财富在不断升值，您的个人资产如果不升值，您哪怕比以前挣得多，生活质量也是下降的。

总结一下，我们要实现一个理财目标，做一个理财规划，需要这样几个步骤：第一步我们要对自己的资产进行一个盘点，首先得弄清楚我有多少资产，我有多少收入，我的收入和资产之间是怎么样一个关系。第二步我们要有一个清晰的理财规划，就是说我要有一个可以实现的明确的理财目标，这个目标到底是什么，不是好高骛远，而是通过自己的努力和勤奋，可以实现的一个目标。第三步要审视一下自己的风险承受能力，也就是说我是一个什么样的人，是风险厌恶型，还是风险偏好型？在了解自己的风险属性之后，就可以把您的资产进行配置，而不至于把鸡蛋放到一个篮子里。第四步您可以考虑一下，对这个目标的实现具体需要多长的时间。您不可能指望靠很短的时间去博取一个很大的财富（当然中了六合彩

的除外，中大奖善终者不多则是另外的问题），您要给自己，包括给自己奋斗的这个过程一个从容的时间。

李南支招



- ▷ 月入8000元的三口之家（孩子5岁），有一套小户型的房子，怎么样制定家庭的理财目标和资产比例？
- ▶ 这个答案肯定不是唯一的，因为每个家庭的情况都不同。不过可以给大家提供一个大体的思路。一个家庭在考虑自己的理财目标的时候首先要将家庭每个月必要开支的硬目标定好，就是说这部分钱是我每个月必需的，是不能用于投资的。再把剩下的钱按照家庭现阶段的理财需求进行合理的安排。
我的建议是将这部分资产分成三份，一份用于固定收益的投资，比如存款；一份用于可以带来长期收益的投资，比如基金定投；最后一份可以用来做一些收益比较大的投资，比如股票，当然这部分投资的风险也就相对较高。

Chapter 2

鞋合不合适只有脚知道

——您到底有多少钱

我们知道了为什么要理财，也明确了理财目标，了解了制定目标的方法。然而，“千里之行，始于足下”，您有多大脚得量量吧？理财是自己的事，同样年龄、同样性别、同样收入、同样家庭构成的两个人的理财方法可能大相径庭，因为他们的目标不一样，生活方式和对风险的承受程度不一样。一样的，当他们开始的时候，都得量量脚，好决定穿多大的鞋，让这一路上走得舒服一些。

那么接下来，我们就开始量脚选履吧！



您有多少钱？

我们所说的“脚”就是资产，或者再通俗一点，就是您有多少钱。当然这里的钱绝对不止是现金，所有能生钱的都算。如果这样说，您会告诉我，我自己最能生钱啊！聪明！您其实就是自己最大的资产。这是另一个话题了，我们今天先说狭义的资产，到底包括哪些呢？

要量这只脚，一把尺子可不够，至少得两把，也是家庭的两张表，一张资产负债表，一张现金流量表。

家庭资产负债表			家庭现金流量表		
资 产		负 债	收 入	支 出	
现金	债券	信用卡透支	工资和薪金 (税后净收入)	房屋租金/抵押贷款支付	
活期存款	股票及权证	消费贷款(含助学贷款)	自雇收入 (稿费及其他非薪金收入)	教育费用	
定期存款	基金	住房贷款	奖金和佣金	汽车(养护、保险)	
其他类型 银行存款	期货	汽车贷款	投资收入	医疗费用	
货币市场基金	外汇	其他贷款		日常 生活开支	水电气等费用
人寿保险 现金收入	人民币 (美元、港币) 理财产品				交通、通讯 等费用
房地产	保险理财产品				外出就餐
机动车	证券理财产品				日常生活用品 购买衣物开支
其他实物资产	信托理财产品		其他收入	保险费用	人身保险
					财产保险
				其他支出项目	责任保险
					个人护理开支
					休闲和娱乐

家庭资产负债表反映的是家庭在某一时期的财务状况。通过资产负债表，可以清楚了解家庭资产的规模、流动性状况、长短期的偿债能力，可以梳理家庭资产种类，发现闲置资产，进行家庭理财规划，优化家庭资产结构，计量理财目标实现的进程。

所谓现金流量表，通常是指在一定时期内的现金收入与支出的变化情况表。这个时期通常是指一年。现金流量表能够反映家庭的盈余状况、存款余额等信息，从家庭收支情况判断家庭的存款能力、资产运营能力、偿还债务能力以及生存（养老金）保障能力等。

资产有两类，可以分为金融资产和实物资产。

买了房就没资产了吗？——看看您的实物资产

曾有个MM眨着美丽的大眼睛，悲伤地对我说，我刚买了房子，已经没有资产了。于是，我的眼睛睁得比她还大。

对我们大多数人来说，房子是我们最大的实物资产啊！就算这房子是贷款买的，它也是属于您的资产。贷款购买的汽车也是，钱是您借的，东西可是实实在在的，贷款的钱怎么算，那是后面我们要解决的问题。

举几个例子，比如说，我两年前贷款50万买了一套80万的房子，现在已经涨到120万了，贷款也欠着30万，那么我现在的房产应该怎么算呢？

首先，资产是您能用货币计量的经济资源，拥有的和能控制的都算；其次，不论资产还是负债，都是站在当下这个时点上，按现值计算。也就是说，如果您把房子卖了，就可以获得120万的收入，所以如果您只有一套房子，实物资产应该是120万，去掉贷款，您还有90万。

如果是您那辆20万买的开了三年的爱车，对不起，降价加折旧，计个

12万就差不多了。

实物资产还包括收藏品、字画、古玩，珠宝等。您那些诸多昂贵的品牌时尚首饰就不算了，周大福的总经理黄绍基曾告诉我，钻石要1.5克拉以上才有保值和收藏的价值，哪怕您3000块钱买的CHANEL，也基本不属于珠宝一类的了。

此外，具有投资价值的家具也包括在资产里面。如果您的家具是古董，或是什么紫檀、酸枝、黄花梨之类的，那就应该算是实物资产。但像电视机、冰箱一类的，如果在企业的会计处理上，归属于耐耗品，也就是从您买来的那一刻起，就已经走向贬值的不归路啦，而资产可是一条越走越宽的康庄大道（汽车除外，凯迪拉克Fleetwood 60特别版之流则相反）。

您有几个篮子——看看咱家的金融资产

再来看看您的金融资产。在金融资产里面，依据资产流动性、收益性和安全性的不同也有具体划分。

比如，我们可以把资产分成固定收益类和浮动收益类。固定收益类包括存款和国债等。银行存款肯定是您的资产，银行的存款不论活期、定期，它的利率是固定的，就是未来在约定的时间里面，您的本金和利息是确定的，我知道一年之后我有多少钱。国债、企业债也是确定的，两三年期是多少收益率，五年期是多少收益率。债券型基金分为两种，有纯债基，只投资固定收益类产品，风险较小，收益比较固定，另外也有可投资股票的，其中又分成只打新股（即购买初次发行的股票）的和既可以打新股也可以炒股票的，上面这几种债券型基金的风险逐级递增，其中的差别要心里有数。

浮动收益，像股票、偏股型基金，它属于浮动收益，既能涨200%，也

能跌80%，波动比较大。实际上我们不仅要理清楚，什么是金融资产，什么是实物资产；还要理清楚，哪些东西是稳健的，哪些东西是高风险的，也就是我们通常说的权益类资产。就好像您买了7只基金，以为分散了风险，放心地洗洗睡了，仔细一看，全是股票型，其中4只还是一个公司发行的。您说，风险分散了吗？

其实这仍是一个篮子，这个篮子就是权益类资产，而且是波动率很高、风险很大的权益类资产。

基金是一种间接的证券投资方式，它只是一种工具，而不是一种产品，就好比工具箱里面有钳子、斧子、锤子，等等；而基金里面有货币型基金、平衡型基金、指数型基金，等等，您要做的是在这个工具箱里选择不同的工具帮您完成不同的任务。

说到基金，我们会有一章作专门的介绍，但我还是要在这一章多说几句。刚才我们说的都是证券投资基金，实际上基金是个很大的家族，比如在国际上有房地产投资基金，帮您做房地产投资；国内也已经有艺术品投资基金、红酒投资基金，等等。您买不起张大千的画，买得起的又分不清真伪，可以大家凑钱请专业人士为我们把关，一起买，您可以享受投资收益，不过要想自己在家独自欣赏甚至炫耀就没戏了。

而红酒投资这几年也在国内投资人当中很是火爆，且收益不菲。据英国一公司对近三十年6种投资项目的累计回报率统计，钻石为1.49倍，黄金为1.68倍，中国瓷器为16.67倍，古典名画为16倍，而顶级名酒则为37.69倍，回报率相当诱人。

年份为1986年价格为37.50美元的一瓶法国波尔多“木桐酒庄”，其生产年份为1982年，目前市价已达到每瓶500美元。

最昂贵的红酒是一支1787年的拉菲庄园，1985年12月，这支酒在伦敦的克里斯蒂拍卖行以10.5万英镑的价格拍卖出去。能卖这么高的价格，除了它

法国顶级名庄的身份、古老的年份，还有它的历史背景。这支酒最早的主人是托马斯·杰斐逊，美国《独立宣言》的主要起草人，曾担任美国第三届总统，他也是当时的葡萄酒品评大师。当这支酒还在酿制时，詹姆士·瓦特才刚发明出蒸汽式发动机，路易十六和玛丽皇后还没有被砍头呢。

举这个例子，是希望帮您对基金有个更生动的认识，不过，当您的资产持有这样一些东西时，别忘了，应该放在您的实物资产项下。

金融资产里还有一些是您平时没有考虑的，比如保单的现金价格，最常见的是人寿保险的现金价值。

什么是人寿保险的现金价值？简单说，以前交过的保费不白交，它还是您的资产，而且还有增值。尽管在您平日的印象里只是每年按点“出”的，至于“进”嘛，几乎没有或是很少，很多时候您也不希望它真有“进”的那一天。

精确的折算是需要计算的，它包括您每年交的钱，根据保单约定的每年的增值，以及它对您的保障的折算。可是一般人是无法这么清楚计算方式的，我只知道我每年花掉两千块钱，已经投保了四年，就是我花了八千块钱了，那么我在算我家庭资产负债表的时候，对于人寿保险的现金价值，是可以略等于八千啦。

这里所谈的保单的现金价值，一般是指储蓄型的人身保险，即如果在某一时刻退保所能取回的钱。保单现金价值的计算公式比较复杂。不过，通常来讲，越早退保，现金价值就越低。除了退保，现金价值还可以在保单质押贷款时得以体现。

您会说，我经常会买航空意外险和短期健康险、家庭财产险等保险，这些算不算啊？这些属于消费型保险，不具有现金价值。航空意外险应该是属于或有资产，是根据意外情况的发生与否来决定资产的归属。如果意外情况发生的话，它才归入资产类，否则它是不具有现金价值的。不过，

这种资产不要也罢。

这里做一个总结，金融资产一般包括：各种形式的现金和银行存款、股票、基金，以及人寿保险的现金价值，等等。实物资产则包括：全款或贷款购买的房产、汽车，珠宝，具有投资价值的家具和收藏品等。

欠债总是要还的

负债包括：购房贷款、购车贷款、助学贷款，以及未还清的信用卡消费，等等。

负债也有良恶之分。良性负债比如说适度的房贷、家庭教育贷款。所谓良性负债就是不影响您现在目前生活水准情况下的负债，而且还会带来未来的增值，比如房子的增值、个人价值的增值。

汽车贷款很容易成为恶性负债的。不仅您前脚交完钱，刚出门就贬20%，而且会在未来的岁月里一直以保险、汽油、停车、违规等各种名目持续不断地消耗您的现金流。如果您确实有需要，想贷款买辆车，一是在三年之内把贷款赶紧还上，二是不要买太超过自己承受能力的好车。

在编制完家庭资产负债表后，您可以计算几个主要的比率，来看看您的家庭资产中是否存在一些问题。比如资产负债率，它等于负债总额除以资产总额，它反映了您的家庭资产的安全性及您的长期偿债能力。一般来说，资产负债率为0.5以下是较好的。

这里所说的0.5只是通常的一个状况，应该按照每个家庭不同的情况、不同的理财目的来选择资产负债率。您可以不把自住型房写在资产负债表里。以北京为例，一套房子一般都在一百万以上，它在家庭资产中占有很大的比重。如果这个房了有20%是贷款的，那么您家的负债就有20

多万，这就直接增加了家庭的负债率。从表上看，您家的财务状况就非常不好了。

如果房子没有贷款，那么一旦将它算到您的资产中，按照同样的负债比率，您家庭的负债就会大幅增加，这就会让您的现金流出现紧张，影响生活质量。

自住型住宅的用途是用来居住的，您不能因为它负债高就把它卖了，也不能因为您有一笔这么大的资产，您的收入就会相应地增加。所以，如果不把自住型住房算进去，可能得出的结果会更符合实际情况一些。

一出一进，要关心您的现金流

对于家庭来说，现金流量表更重要一些。一个企业破产，并不是因为企业有过度负债，而是因为它不能支付到期债务，所以才破产。家庭如果破产，无法还银行房贷，中国还没有“个人破产”这一说，如果有，那银行就可以通知您破产了。现金收入是最主要的，就是说您一定要收大于支，家庭财务才是良性的，如果是支大于出，就说您兜里没钱花了，这就要完蛋了。

现金流量表能直观地了解家庭的收入来源和支出项目，并对各部分所占比例有所了解，从而看出收支状况，并有针对性地进行开源或者节约计划。

通过现金流量表，您可以知道家庭的收入有多少，包括工资收入和资产性收入；支出有多少，包括日常开支、租金、教育费用、保险费用等，是收入大于支出还是支出大于收入？除去开支，我还有多少钱可以进行投资或作其他用途。

家庭收入主要可以分为两部分——工资收入和资产性收入。工资收

我最想要的**理财书**

入，顾名思义，它主要指是劳动收入，而资产性收入是指利息、利得、分红及租金等收入。如果您的工资收入占总收入的比重较大，则说明您需要制定详细的理财规划来增加您的资产性收入。如果您的资产性收入占了很大的比重，那么恭喜您，已经步入了财富自由之列了。

家庭支出也可以分为两部分——固定支出和弹性支出。固定支出也就是日常的“衣食住行”等开支，包括日常生活开支、房产费用、汽车费用以及保险费用等。固定支出就好像是面包，是为了满足我们每天必不可少的生存需求而必须的支出。弹性支出包括个人护理开支、休闲娱乐等费用，它就好像是黄油，不是必需的，但是可以根据每个人的兴趣爱好和收入情况来调整。

一般来说，固定支出相对稳定，随着您的收入水平提高，它所占的比重也会随之降低。而弹性支出则会随着您的收入水平提高，所占比重加大。

通过您的现金流量表，可以判断自己的短期偿债能力，现金到期债务比等于现金余额除以本期到期债务，这个数值越大，表明您的短期偿债能力越强。

到年底的时候，您可以做这两张表，如果收入比支出多，那么您家里的净资产就多；如果收入比支出少，那您的净资产就会缩减。所以这两张表是关联的，就是您知道您家里今年是比去年芝麻开花节节高了？还是越来越挫了？如果您老是收小于支，那么您家里的资产就会越来越少，您只有不断增加收入，您家里资产才会增加。

家庭资产体检的三围

家庭的资产负债表就像我们每个人的家庭体检，一年一次就可以，一

年两次也不多，您要是时时检、月月检，那就太多了，除非发生了使您的家庭资产结构变动特大的事情。

就像每个鸡蛋的属性都不同，对于家族资产，您也需要从三个维度去作X光检查。

第一是它们的流动性不同。实物资产的流动非常慢，但金融资产流动就相对容易。

第二是收益性不同。有的资产收益可能很高，比如说您会买股票，可能涨幅翻番，股票、基金也曾经有几个年度是翻番的，但是您要是买国债，那肯定不可能的，它只能有百分之几的收益。

同时还有第三个属性很重要，就是安全性不同。为什么没有人会觉得我到银行存款有风险，而一买股票、一买股票型基金，就觉得有问题？

做家庭资产负债表，除了刚才说的定期要做资产负债表的回顾和重新梳理，还有就是如果发生大的经济周期的变化，或是您有什么资产方面的重大变动时，您也要及时地调整自己的资产负债表，进而重新审视您的财务状况。

比方说您上半年买了个房子，现在它可能涨了20%。您整个资产负债表就会发生非常大的变化。

如果您是刚刚买完房子，那么您的流动性可能会有问题，您要考虑到紧急情况，资金周转还灵不灵，因为您拥有更多的是不流动的资产。如果您用了银行贷款，您的负债比例会上升，整个资产的风险也会相应增加。

另外，当您发现您的资产负债表金融资产里的固定收益类和权益类资产发生大比例的变化时，比如说您的股票大幅度缩水了，那您这块的资产肯定就减少了，因为已经发生大幅变动，这时也是需要进行及时调整的。以下是可能需要引起您重视的几个问题。

资产状况易犯的“几高一低”症

现金、活期存款等资产低于家庭平均月开支的3倍

如果现金、活期存款等资产低于家庭平均月开支的3倍，我觉得是不安全的。我们讲现金和活期存款，包括短期的定期存款，对于一个普通家庭而言，我的标准是半年到一年的。因为，这种钱是应付您日常支出的，现在即使一个白领也好，一个上班族也罢，突然之间失去工作，在目前市场竞争这么激烈的情况下，半年一年找不到工作并不奇怪。因此要留够一年的生活费，这是我一贯给出的标准。如果这一年您突然没工作了，应该保证家里该吃该喝的没问题，一年之内找到工作的几率要远远大于3个月。

所以说家里的资产，从理财角度讲，流动性、安全性和盈利性，应该是匹配的，要充分考虑到流动性，就是说您一旦用钱的时候，是不是有现钱可以用。

我前两天就接到一个观众电话，是五十多岁的一个妇女，那个大姐问我一只股票什么时候能够复牌。我问她为什么这么急，她说我丈夫病了，需要动手术，家里没这么多现钱，我需要把股票卖了，然后去给他付手术费，但是这股票迟迟不能够复牌。

在资产负债表中有一个很重要的指标，就是权益类资产的比重。权益类资产一般存在高风险，您要定期跟理财专家去分析您的资产情况，在您整体的资产中，有百分之多少放在固定收益类的产品中，百分之多少放在权益类的资产里面，百分之多少放在实物资产里面，等等。还有，这个配比是否与您的理财目标相匹配。一般情况下，对于普通人来说，权益类资产投资的比例为30%比较合适。

家庭理财其实就是一个资产配置的过程，您要把钱分配到不同的地方。所谓理财，就是说您把不同的钱放到不同的工作岗位上，存款就是存

款，债券就是债券，保险就是保险，闲钱才能拿来炒股票。也意味着在您保有五年到十年生活费以外的钱才能干这个，现在很多人是把自己娶老婆的钱扔到股票上，指望赚出买房子的钱，结果连老婆都没了。

全家一个月的总支出占总收入的2/3以上

如果吃喝用度，这种生活必须消费占到您储蓄金额的2/3以上，那您的储蓄率可能就稍微低了一点，中国人一般的储蓄率会在30%以上。

您要是超过2/3以上太多的话，可能就要在某些地方注意一下，是不是要节省一下支出。实际上我觉得量入为出，甚至量存为出都是应该的。很多人不存钱、不投资，是觉得没有钱，实际上应该反过来，先定好我存多少钱，投多少钱，再定我花多少钱。

对于女孩子来说，记账是一个很好的办法。因为您会发现自己买了很多根本用不着的，或者是一两年只用一次的那些小东西。不记账是不知道的，因为觉得几十块钱或一百块钱，当时消费没有压力，只有您记了账之后，一加总数就会发现，这些钱根本是没有必要的支出。

我们计算的日常支出，还房贷、吃喝、还卡债等，这是属于日常支出。房子在没有变成您的完全所有权之前，每月您要去还房贷，还是属于一种消费行为，但人寿保险的支出是属于您投资型的支出。关于人寿保险，我个人认为，一般应该是人进入中年以后要做的事情，就是35岁之后做的事情；35岁之前，因为您要买房、买车，需要很多消费，35岁到55岁之间，是应该自己储存人寿保险的。所以说您的支出要区分出来，哪些是消费型支出，哪些是投资型支出。

您需要把您的投资预留出空间来，然后去控制您的消费。从本质上讲就是节省消费，用剩下的钱去投资，以钱生钱，这是理财的核心和本质。如果您不省钱，挣一个花一个半，天天还刷信用卡向银行借钱，您什么时

候能有钱投资呢？

当然，每个家庭的财务状况都有不同，消费和支出的比例也要根据不同家庭具体情况具体分析。首先要审视自己，弄清楚自己想要过什么样的生活，然后再决定适合自己的消费和支出的比例。理财的目标是要让自己过上舒服的生活。

大部分资金都用于定期与活期存款

我们的网络调查显示，有31.6%的人都承认，他们大部分钱全用于定期与活期存款。如果您的存款额足够大，比如说您有上千万的存款，每年的利息额已经足够您的生活了。

在过去一段时间，金融危机爆发，股市下跌，房价也下跌，诸如此类，大家会觉得，我的钱全在银行里存着吧，多安全啊。

我明确告诉您，这很危险！我看到了一个统计数据，2009年中国的平均寿命是73.05岁，其中男性为71.3岁，女性是74.8岁。日本的女性活得最长，平均年龄86.09岁。如果以这样的时间来算的话，很多女性55岁就退休了，可能还有二三十年的生活。如果您退休的时候，能够有100万的存款，看起来还不错吧？假如按每年5%的通货膨胀率计算，就意味着14年贬值一半，14年以后就变成50万，再过14年以后就变成25万了，那一年您83岁。

无疑，用于定期和活期存款的储蓄，短期来看似乎安全，长期来看太不安全了！它会让您家庭资金的利用效率降低。以这几年的经验来看，活期存款和定期存款的利息都很难跑赢通货膨胀的比率，何况我们前面谈过，仅仅跑赢通货膨胀，也没多大用。

所以要让您的钱滚动起来，我们辛辛苦苦地工作，怎么能让您的资金每天躺在银行里睡大觉呢？有的朋友可能会说，它是动起来了，万一越动

越少了呢？地球最近仿佛调到了震动模式，不动产都能震没了，何况我那俩小钱。咱们得让它适量运动啊，如果您是风险承受能力差的、靠拿退休金生活的老年人，买点保本的理财产品行不行啊？

发财要趁早，大都买股票

这是另一个极端，我身边不少年轻人都采取这种颇为激进的方式，股市好的时候，希望每一分钱都能像飞人博尔特似的，股市不好的时候，基本就像前些日子的刘翔了，反正心在不在股市里不知道，但钱都留下了。

这种权益类资产的高风险，从沪综指6124点跌到1664点，都明明白白地告诉您，您需要定期总结回顾您的资产状况。整体的资产中，有百分之多少放在固定收益类的产品中，百分之多少放在权益类的资产里面，百分之多少放在实物资产里面，等等，这个配比是否与您的理财目标相匹配。一般情况下，权益类资产投资的比例不要超过30%。

家庭70%的收入来源于工资收入

前一章我们讲过，一个家庭的收入来源于两方面，一是工作，一是理财。

我们理财的目的，第一是跑赢通货膨胀，第二就是实现财富自由，如果有一天您的理财收入能超过工资收入，那是一个非常理想的状况。最理想的状态就是没有工资收入，光靠理财收入就能完全应付家庭收入的支出，这就是财富自由。

理财有多重要，听了故事就知道。

我的一个朋友是全职太太，她通过理财挣的钱，比她老公的工资收入还高，又不耽误照顾家庭和孩子。

另一个朋友更绝，经济危机中，老公的公司财务上遇到问题，濒临破

产，身为八年家庭主妇的她，临危不乱，挺身而出，一下子拿出上千万。这时她老公才知道，八年来，他给她的家用，她没有全部拿去做SPA和买名牌，在他辛勤打拼的时候，老婆也没有把全部的时间花在遛狗和打麻将上，而是用在了家庭的理财事业上。理财千日，用钱一时，老公感动得涕泪横流，夫妻更加恩爱不说，还毫无保留地让老婆全面参与到家庭的财富计划当中，并委以重任。

其实理财这事挺复杂的，尤其是家庭资产达到一定阶段后，它甚至需要全身心投入，完全是一个fulltime的工作。谁说妇女不如男，家庭主妇不值钱？对了，透露一下，这就是我下本书的主题啦。

不过，因为炒股或是外面的一些所谓生意耽误正常的工作，这是我一直不赞成的。一心不可二用，职业规划是理财规划中的一部分，也是长时间的家庭或个人的重要经济支柱，何况它带来的成就感和满足感是无可替代的。千万不可缘木求鱼啊！

您有很多简单的方式可以选择。比如说房子或商铺的租金，再比如，您可以跟朋友一起投资开一个小店，比如小咖啡馆，瑜伽馆，等等，做单纯的股东。

现在所拥有的资产中，房产比例超过70%

在某一个时点上，或者某一两年之内，房产占总资产比例的70%，甚至超过70%，都是是很正常的。假如说您拥有了房产，刚刚还完贷款，手里没有多少现钱，那您家里资产可能是100万，房产占90万都是很正常的。这对很多中青年人在过渡阶段是正常现象，但是从长期来说，这个比例一定要改善。

如果您还年轻，其实是可以尽量多贷些款，杠杆的力量用得大一点，尽管目前贷款利率没前两年优惠，但也是个低利率时代，再加上越来越强

烈的通胀预期，您不妨回忆一下，十年前借五千块钱都睡不着觉，换现在，没准人家都不指望您还。有的年轻人的风险承受能力比较强，而且收入比较稳定，但是您在实际操作的时候，却浪费了这种能力，本来我贷50%也是没问题的，但实际上我只贷了20%的比例，这时候就使房产所占的比重过大了，而您把那些钱的使用效率降低了。

因为我们在计算房子所占资产的比重时，分子是房产，分母是总资产。我们说，资产是属于您的以及您可控的资源，因此，总资产里面，也包括了您的负债。从经济学原理来说，您贷的钱越多，您的房产在总资产当中的比例就会越低。

我们一再强调所有理财方案的个性化，理财要因人而异。我也见过年纪比较大的、快退休的人去买房，本来手头的钱基本上是可以付完全款的。但是呢，觉得股票好赚钱，就去贷款，银行也很配合，他就把自己手上省下来的那些钱拿去投资股票。这个风险就比较大了，万一有个闪失，岂不是要用退休金去还房贷吗？

所以，我们只是提供一个思路和方法，如果您有投资能力，或者说您找到了可以帮助您实现投资目的的人，可以多做一点。如果您没有这种能力，还是把钱都用到房子上靠谱。

住房按揭款超过家庭月收入的50%

有人说中国也会有次贷的一个理由就是，尽管我们规定的首付款比例很高，但是太容易开假收入证明。既然都当房奴了，为什么不当得彻底一点呢！

有的人会觉得，现在房价是每平米8000元，通胀一来，每平米10000还不一定买得上，那为什么不现在买大点的房子，多贷点款呢？反正以后钱不值钱，工资会涨，那时候还贷比现在要容易得多。

但是，如果您现在每月房贷的比例太大，就会造成巨大的财务压力。

在后危机时代，经济复苏还不稳定，一旦减薪裁员，那您就可能面临财务上的灭顶之灾。

此外，通货膨胀真来的时候，一定会加息，我们大多用的是浮动利率贷款，就是利率涨，您的贷款利率也会涨。现在是5%左右，一旦利率上浮，7%在过去也是很正常的，那么在未来20年间，您贷60万的本金，就要还60万的利息。如果贷款利率超过8%，您贷款还的利息，恐怕比本金还多。

如果房贷压力太大，您可以检查一下是不是贷款期限太短了。如果从20年变成30年，每月月供自然会减少。

而且，您的余钱也可以来做其他投资理财，这样的话，只要它的收益率超过贷款利率，您的资产就会逐渐增加的。比如熊市的时候，您就多还贷款，少理财；牛市的时候，您就可以少还贷款，多理财，灵活处置自己的资产状况。

量好咱的脚，数清楚我们有多少资产，选一双合适的鞋，制定一个合适的理财规划，我们的财富之路将就此展开！

李南支招



- ▷ 新婚夫妇月收入共计10000元。今年贷款买了一套80万的房子。首付24万，其中10万是借来的，自己存款14万，其余作按揭，家中还有2万存款。请做一下家庭资产负债率的分析。
- ▶ 要计算家庭的资产负债率，我们首先要搞清楚这个家庭的总资产和总负债。这个家庭的总资产是他们的房产和他们的现金存款，也就是80万+2万，一共是82万。总负债就是他们按揭时欠银行的56万和首付时借的10万，一共是66万。接下来就可以算这个家庭的资产负债率了，即用66万除以82万，约等于80.48%。

Chapter 3

我的房子我做主

2010 年年初还笑我傻的人现在都开始夸我有眼光了，因为在一月份刚刚经历了2009年四季度狂涨后政策频频龇牙咧嘴之时，我义无反顾地在北京买了房，到四月份已涨了10%。那些把预测当饭碗的学者都连呼超预期，哪有用冲刺的速度跑马拉松的道理呢？然而这就是房价的现实，但这个现实与我并无太多关系。年初在一个节目里当嘉宾时主持人问我，为什么会选择在这个众口一词的高点买房？我以三句话作答：第一，我需要；第二，我喜欢；第三，我不卖；第四点我当时没说，但现在可以说了，我买得起。可能有人会说我坐着说话不腰疼，说我们也需要啊，也喜欢啊，也没想卖啊，不过三缺一，就差最后一条，买不起！其实，您也可能买得起，也可以买得起。接下来我就细细告诉您。



现在正是买房时！

大家现在都关心什么时候是出手买房的时机？如果符合我提到的上述四个条件，这就是我的答案！

在这我想问问您，在我们所有的记忆中，房价可曾便宜过？如果有过，当时您为什么没买呢？所有的便宜都是回首时的感受，所有的后悔都是当年曾经那么证据充分地笃定房价会降。如果您真是买来自住，房价涨也好跌也好，跟您有关的是房，而不是价。试想，六年前同样拥有20万的两个人，A选择存银行，B选择付首付买套100万的房，六年后他们的财富差别是呈几何倍数的。不论在过去的几年还是在现在，房子正成为最大的财富再分配机器。

没有只涨不跌的市场！没错，此话真的是真理。

房价会跌吗？会！将来肯定会！什么时候跌？这个我不知道！不过至少不是现在，将来我等不起。

现在买房有风险吗？当然有！有跌的风险！不买房有风险吗？当然也有！有涨的风险！

有所有人都能赚钱的市场吗？有！是中国的房市！所有人都赚钱的市场健康吗？不健康！但不会永远不健康！击鼓传花的游戏还在传！我会成为最后一棒吗？越晚接棒可能性越大！

我们能寄希望于政策打压吗？不能！第一，不敢！第二，不愿！第三，

不行！

“不敢”是因为分税制改革后地方政府没钱只有地，他们得小心地卖，往高里卖，靠卖地修路建桥，现在还加上了安居工程！“不敢”是因为爱存钱的中国老百姓一碰到房子便会全体缴械，于是您的，您妈的，他的，他妈的，还有你们以后的全被吸了进去，变成国家的税费、公务员的工资、房子，再就是转化成四万亿国家投资去拉动GDP，变成了与房地产有关的150多个行业的收入、利润、福利。

“不愿”是因为，在这个巨大的财富吸金器的大循环中，无数人仰着头等着吃肉、喝汤、吸血！其中拿地、返税、贷款、拆迁，每个环节皆有道，不一而足！

“不行”是因为实在没招！加息吧，怕伤经济，收税吧，法理不通而且执行性也差。比如物业税，这是一种财产税，是对不动产所有者征收的税。不动产是什么呢？是土地和土地上建设的不可移动的永久性建筑物。咱买的是什么呢？是租来的一块地上的“建筑物”的使用权。这东西您都不承认是我的还要我纳税？！再说，前一阶段沸沸扬扬的住房保有税、特别消费税等，企图绕过这些沟沟坎坎，但怎么才算豪宅？怎么估价？多少税率？

就算征个1%，相对于一年的房价上涨幅度，那些所谓豪宅的买房者会介意吗？何况已经负利率了呢！还有，很多人拥有两三套房，炒房者甚至在北京有50套房，在上海有70套，可没联网，无法实名啊！弄多个乡亲们的账户在股市里早已是玩剩下的伎俩了。

买您买得起的房

当2010年的两会代表们发出赶紧买房的呼吁时，当住建部部长姜伟新

说“我个人的看法，未来二十年房价上升的压力很大”时，我们知道这比新闻发言人的话来得靠谱得多。现在重温一下前面我说的那四点：我需要，我喜欢，我愿意，我买得起！

您买不起吗？不对，很多人实际上是买得起的，但心理上买不起！其实是不愿接受房价突然涨了那么高的现实。

今年春节，我去看六十多岁的姨妈。她2009年年初新买了房子，每平方米一万二（我去看她的时候已经涨到两万了，来自北京春季房展会上的消息则是六环内新盘均价两万五），在北京的西五环附近，有六十几平米。到了那地界，我吃了好一惊，一座由知名开发商开发的相当时尚且体量极大、功能俱全的购物中心离她家咫尺之遥，周围的设施也完全不是我想象中的样子。走进她家里，六十几平的两居室芳龄已有十年，但丝毫不影响它的适居性，小巧的家具各司其职，整洁而温馨。再看姨妈，我敢打赌，这么多年我很少像今天一样，看到她从内到外的满足和幸福，再也不用和别人家共用一个洗手间了，这是她一直最痛恨的一件事！

还有我的一个同事，山东小伙，月入一万二，还要养读博士的老婆。2007年年底，愣是毫不犹豫地高点杀进，借了所有能借的钱，在北京北二环外（那是北京不错的地段）买了一个很小（五十平米）的不新（房龄十年）的房，过上了幸福的安居生活。

说了以上两个例子，可以做如下总结：

1、一百平米的房子买不起，那五六十平米的房子不行吗？又想地段好又想房子大又想少花钱，那可是黄粱一梦啊！

2、市中心的房子买不起，市郊的房子不行吗？连农村都城镇化了，看看当年死守“宁要浦西一张床，不要浦东一间房”的上海人，看看抱着“东富西贵南贫北贱”不愿南下的北京人，有不介意的呵！于是不多的估值洼地都被新移民们填平了！

3、市中心的一手房买不起，卫星城或是周边城市的呢？轻轨、高铁把以前毫不搭界的两个地段弄得跟连体似的，住新宿坐轻轨到银座上班的日本人多的是。我在纽约的时候，很多人也是要坐四五十分钟火车去曼哈顿上班的。咱怎么就不能等着政府拿钱来抬轿子呢！先潜伏起来，等着！

与其用将来的高价买更远的房子，不如用现在的高价买较远的房子；与其用将来的高价买小房子，不如用现在的高价先住小房子！很多时候，我们不是手头付不起，而是心里过不去呵！

借钱买房天经地义！

如果这心理上的关过了的话，还是没钱，怎么办！且慢！有没有钱不是您说了算，是别人说了算。什么叫有钱，不仅仅是您存折上的，还要加上您能借到的。能不能借到，则要看别人愿不愿意借给您。量入为出没错，不过要注意，这个“入”，可不是您过去的“入”，而是您一生的“入”！这就是金融的魅力，平衡您一生的收入曲线，过上您能过的好生活。

向父母、亲朋借属于您的家务事，在此不作讨论。记住，只要借了，那就得还！严重鄙视那种以借为名行抢之实，用无私的亲情为要挟，牺牲父母老年的生活尊严谋己私利的做法！

下面我们说说怎么利用银行的杠杆作用来实现您的购房梦想。套用一句名人名言——给您一个支点，您可以撬动一个房子。

如果您能过以下说的三道关，您就是真有钱了！

第一关就是首付款。如果您购买的是普通商品房（普通商品房和非普通商品房的基本界定每个地区是不一样的），并且是第一次购买，那么您首先要支付最低不低于房价20%的首付款。如果购买的是非普通商品房，

最低首付款比例要达到30%。如果是第二次贷款购房的话，那首付款最低比例要达到50%。按照人民银行的规定，现在“二套房”的认定是“认房不认人”，只要您买过一套房，现在申请银行贷款，不管您是否申请过贷款，也无论贷款是否已经还清，都算第二套房贷，首付款都必须达到50%。在这里需要说明一下，二套房的界定是以家庭为单位，只要您结了婚成了家，甚至有了孩子（未成年），只要您这个家庭曾经以任何成员的名义买过一套房，再以任何其他成员的名义买房子，再申请都视为二套房贷。

比如如果要在北京CBD买房子，如果每平米单价为3万，买120平米的房子总价需360万。如果您之前贷款买过一套了，现在再买，首付款得占50%，也就是您需要付180万。您会说我是改善型买房，卖了现在的房我住哪啊，进行住房抵押不就行了吗？不幸的是按照规定，银行是不能给首付款进行融资的，抵押部分只能付尾款，办法您可以自己想啦！首付确实很关键，如果付不起，您只能检讨自己不是能力不够，就是心太大啦！我的一位同事在北京买房屡受挫后，就果断地在老家石家庄骄傲地买了楼王！

接下来的第二关是什么呢？那就是足够的还款能力，也就是每月的还款额，别名“月供”。一般来说，最为合理的一个月供算法是月供所占您的月均收入的比例应该不超过50%，也就是说您的收入应该是月供的两倍。只有在这样的一个比例下进行还贷，才能在不降低基本生活质量的情况从容把房买。

另外，第二关还涉及总负债额。什么是总负债额呢？在贷款买房后，总负债额包括这套房子的房贷、相关房屋物业费以及您在其他方面的负债，比如买车的车贷等。把这些都加起来，如果它们所占您的月均收入的比例最高不超过55%的话，就说明您具备充足的还款能力。如果本人的实际情况不能满足这一条件，就只能把老婆、老公等拉进来共同申请贷款。

也有例外，就是我能付更多甚至全款，为了追求资金的更大回报，

我愿意贷尽量多的钱。拿今年年初的二手房优惠利率七折算，贷款利率4.18%，这么便宜的价钱哪找去！这时候您就要自己算好账啦！

最后的第三关是什么呢？这一关对于某些人来说真不好过，想蒙混过关真有点难，那就是良好的信用记录。

随着我国个人信用体系日趋完善，目前贷款和信用卡的还款记录都被纳入了个人信用报告，您有没有良好的信用记录，对于取得贷款非常关键，如果您因为疏忽留下了信用污点，谁都帮不了您。在这里特别提醒一下大家，我们每个月一定要按期及时足额地归还贷款和信用卡，保持良好的信用记录，信用是很值钱的。

这里教您一个办法，就是办信用卡的时候，最好选择与工资卡相同的银行。比如工资卡是工行的，就办一张工行的信用卡。这是为什么呢？因为到了还款转账日银行能自动从您的工资卡进行还款，这样的话就省得您老惦记着或是忘记。现在银行都有短信通知业务，到时一还款，银行就会给您发短信，告诉您上月信用卡消费多少钱，于几月几号从您的借记卡上划入多少钱到您的信用卡上。一目了然，既省心又省事，特别适合现在的白领工薪阶层。

至于还贷款，您可以在规定的还款日之前，尽可能地先存足钱，这是一个方式。第二个方式是很多银行在贷款到期前一两天会进行电子查询，如果查询到您的存款不足的话，会给您发短信，提示要还款了。对于那些工作特别繁忙的人，有时实在来不及存款了，打声招呼，银行会给一个宽限期，在这个宽限期之内，把钱还上之后，还是不算违约的。

买一手房的时候，开发商往往都会有一次付清的优惠。别想当然地认为这和自己无缘，其实您也可以办得到。您可以不用经过任何中间代理机构直接去银行的个人贷款中心申请“直客式贷款”业务，经过银行的审理，发放贷款，就能在开发商规定的期限内全额付款，这样能够享受开发商全额付款的优惠。

另外，银行可以让他们合作的中介机构为您提供担保、评估、过户等一揽子服务，而且都是免费的，能帮您省下担保费、评估费，还有办理过户的一些费用。

贷多少年？这是一个问题

在您通过以上三关之后，我们要考虑的问题是，到底要贷多少钱和能贷多长时间。

先说硬性规定吧。对于个人住房贷款而言，可以选择1个月到30年的贷款时间。您可以在这个时间段里进行选择。

银行方面要考虑两个条件，一是借款人的年龄，二是所购房屋的房龄。一般规定借款人的年龄最高不能超过65岁，而且年龄加上贷款的期限总共不能超过70年。

举个例子吧，比如您现在是45岁，那最多能够贷款25年，虽然个人住房贷款按规定能贷到30年，但是由于已经45岁了，按照年龄加上贷款不能超过70年的规定，就只能贷到25年。

这里还需要考虑所购房屋的房龄。比如买了一套二手房，它的房龄还剩下20年，虽然能够贷到25年，但是由于所买房子的房龄只剩20年，因此贷款期限只能是20年。

贷款利率一般有一个时间段。1个月到30年之间，可划分为五个时间段。第一个时间段是1个月到6个月，第二个时间段是6个月到12个月，第三个时间段是1年到3年，第四个时间段是4年到5年，第五个时间段是5年到30年。我们都知道，贷款期限越短利率就越低，但基准利率是一样的。根据各人的收入状况，可以任意选择上述五个时间段。

尽管很多人当初选择贷款期限比较长，大多是十年、二十年、三十年，但是统计表明，大家还钱是比较快的，实际的平均还款期限只有五年多一点。一方面说明大家挣钱能力强，另一方面说明大家不愿意借钱。

一手房还是二手房？

2009年国家统计局数据显示，北京二手房交易量超过25万套，而一手房的交易量大概不到20万套。其实不只是北京，中国四个一线城市，京沪广深都在全面进入二手房时代，二手房全面超越一手房。进入2010年3月，根据北京市房地产交易管理网的数据统计，3月份北京共成交二手商品住宅25747套，环比上涨201.35%，同比上涨28.91%，可谓“阳春三月”。实际情况大大超出所有人的预期。北京二手商品住宅成交量进入3月后逐周攀升，月末三天成交更是异常火爆，仅三天便成交6048套，日均成交2016套。

在中国最活跃的一线城市，二手房的交易量正全面超过一手房，这将是一个必然的趋势。我们都知道商品房的土地开发周期非常长，所以在经济发展越快的地方，土地就卖得越多，房子建成之后就没有太多的土地了。远郊一手房无法满足那些上班族的生活需求，在市区上班的人基本上都通过二手房来解决。实际上二手房往往都集中在老城区，比如在北京三环以内非常多的房子都是二手房，四环以内二手房供应量远远多于一手房。

二手房的优势在于，它通常没有期房的风险，设施完善，交通便利，而且在同等区域内二手房比一手房便宜。但由于按揭时要重新做评估，评估价打八折都算是高的了，再以评估价去做按揭的时候，往往算下来，首付的比例会比实际高不少。再加上在一些城市，卖家的契税转嫁到买家身上，也是一笔不小的开支。此外，二手房另外一个优势是流动性好，一手

房的房本一般都要等上一两年，在这期间想卖都卖不掉。

相比之下，一手房面临的问题主要是，配套设施不全，交房时货不对板，而且房价由开发商说了算，各地开发商针对“不能捂盘惜售”的对策就是调高售价，自然买的人就少了。二手房市场上有成千上万个买家和卖家，充分市场化，而且万一碰到个急用钱的，您就赚了。

接下来，我将以多年采访业内人士的经验告诉大家怎样才能买到心仪的二手房。

买二手房实用宝典：

1、不要轻信网上的信息。只有推荐房子的那个人是真的，房子和价格都可能是假的，真要通过网络买房，就找个可靠的中介，再进行实地考察。

2、物业很重要。关系到今后能不能让您住得舒服，还能升值，因此在购买之前不妨多去小区走访走访，看看保洁打扫得干不干净，门卫是不是恪尽职守，“土著”们怎么说。

3、不同的阶段买房的诉求不一样。二十多岁的看看交通，三四十岁的看看学校，五六十岁的看看医院。

4、看房就像相亲，对上眼最重要，没有完美的房子，就如同没有完美的爱人。

5、该出手时就出手，只有买不着的房，没有卖不掉的房。

6、房产证上写的面积才是真的，现实中不少在自家院里盖小平房要算面积的。

7、业主当年购房时的各项发票要全，因为关系到您过户交税费的问题。

8、费用要结清，物业费、供暖费、车位费一个都不能少。

9、别为了精装修买房，自住过的精装修比专为投资的精装修要好，住

过的比没住过的要好，至少问题都已暴露了。为了多卖十万块花一万装修的大有人在。

既然都说到这了，我就好人做到底，买一赠一，把卖二手房的核心机密和盘托出，真诚地希望您把书买回家仔细把玩，能真正帮得上您。

二手房销售秘笈：

1、以买同样房源的身份到中介公司探明市价，通常买房时中介报的偏高，卖房时则报得偏低，所以您正合适。

2、花点小钱把房屋里明显的不雅之处修修补补，卖相好卖价才好！

3、最好在有家具的时候让人来看房，我们卖的不是房子，而是关于未来生活的梦想，让买家来看家徒四壁的空房，很可能会越看越没感觉。当然，家具还可以遮丑。

4、别一有要看房的买家，就生怕卖不出去似的，就说我们忙得很，只有周六上午十点到十一点半有时间，您看到那时候，那叫一个“红旗招展人山人海”，得给看房人多大的压力啊！

5、别把自己的电话当销售热线！买张神州行，用完就废了它，我看行！

“房奴”，您一定要快乐呵！

通过了上述三道关，拿到了贷款，买到了房，高兴劲过去之后，才发现这不过是“房奴”生活对未来痛苦的体现。那么怎么才能做个快乐的“房奴”呢？

我相信欲望和现实的差距会产生痛苦，而如果没有缩小痛苦的路径和计划，则会加倍痛苦。如果您遵循了前面几节的原则，您已经解决了大部

分的问题。然而，“愁思看春不是春”，本来是“春”的，您一愁就看没啦！把“春”看成什么，完全是别人无法左右的“黑幕”操作，这个“黑幕”就是您的内心。

我们所有努力的目标是为了内心的平和与愉悦，那才是真正的幸福之源。房子让我们有了自己的王国，这个王国应该是马尔代夫、不丹，而不是泰国或是吉尔吉斯斯坦，唯有当房子使我们离幸福的彼岸更近时，所有的付出才是有意义的，看看“债”字是怎么写的？责任的“责”加上单人旁，有了债您就更可能成为有责任的人了，人无压力轻飘飘。女孩被问到喜欢什么样的男孩时，一个绝对交集的答案就是，有责任感的！

要做快乐的“房奴”，除了保持很好的心态之外，还需要借助一些现实的方法，比如说选择合适的贷款方式。

选择不同的贷款方式，每月的月供压力就会不一样。目前有两种还款方式，一种是等额本金还款法，一种是等额本息还款法。等额本金还款法，就是每月还的贷款本金都是相同的，再加上按利息周期计算出的利息，就是每月的月供。这种还款方式的特点是前期还款额度比较高，随着时间的推移，月供会逐渐减少。等额本息还款法，就是每月的月供，即本金和应还的利息加起来是一个等额，如果利率不调整的话，在您贷款期限内每月的月供都是一个数字。这种还款方式的特点是均衡，它的还款额度月供要比等额本金初期的还款要低。

我们来看一个例子。以“贷款60万元，期限30年，执行基准利率”为例的话，如果按等额本息还款法来算的话，第一个月的还款是5956元9角，而且每个月是固定的，这就是本和息的合计。如果用等额本金还款法，算出来是7727元7角8分，因为每月还款的本金比等额本息要高，所以它的还款初期的总额就高。

这是第一个月的情况，然后再往下算，如果期限是30年的话，那时候

的情况如何呢？用等额本息还款法计算，最后是总额是144万4514元5角7分，用等额本息还款法计算的总额是89万3475元。

那我们如何来选择这两种还款方式呢？对于年龄比较大、收入比较高的购房者，比较适合选择等额本金还款法；而对于年轻人，因为刚参加工作，收入相对来讲比较低一些，选择等额本金还款法的压力可能会大，所以更适合选择等额本息还款法。

下面我们来看一些资料。从2002年开始，个人贷款利率进入上升通道，接连提高了八次利率，到了2007年12月开始下调利率，连续调了六次；根据目前的形势，很有可能在未来的几年，利率会进入上升通道。因此，所以不管是已经借款的朋友，还是将要借款的朋友，在家庭理财上一定要做好准备，因为未来利率如果进入上升通道的话，可能会增加您的家庭支出。

其实还有其他的还贷方式选择，比如，固定利率还款，不论利率涨跌都可以锁定您的每月还款额，只是银行赚得很，升息通道时，开的很少，而且期限很短，降息通道您也不愿意。另外，还有宽限期还款法，就是开始的一段时间只还利息，不还本金，对于暂时还款压力大但马上就会拨云见日的朋友们是个不错的方式。在金融危机前，几家银行都推过，不过现在……

要做一个快乐的“房奴”，就要对未来充满信心，人往高处走（可能会加薪），钱往低处走（肯定会贬值），大不了还剩最后一招，卖房！（不过是损招啦）

怎样才能尽快摆脱“房奴”身份，缩短还贷时间呢？

年底的大笔奖金或一笔意外收获都可以提前还款，而首先需要还的是贷款的本金，所谓“皮之不存，毛将焉附”。

有些银行对提前还款，会作为违约来处理，尤其是给您优惠利率的银

行，原来的合同对期限是有规定的，所以要缴纳一些违约金。每一次提前还，都要申请，手续繁琐。不过也有一些银行很贴心，会有一些便民措施。

像工商银行推出了一个提前还款的产品叫“随心还”。“随心还”的意思就是您在申请贷款的时候可以选择，在每月原来月供的基础上提前还款。开通这个业务之后，有了钱就存到这个还款账户上，是一个自助的提前还款服务。

但是有一点要提示大家注意，因为它把在月供之上您存入的钱都视同提前还款，所以千万别把这个专用账户与您的工资账户连起来，否则的话，发完工资就全被划入专用账户里了。在“随心还”的这个账户里，您存入多少，银行就视同您要还多少。

如果不选择提前还款，有些银行会通过给您高额回报的方式来冲减贷款利息。比如，工商银行的“存贷通”。

“存贷通”从字面上可以理解为有存款有贷款，这两个账户是相通的，您要有了钱，可以不用于直接还贷款，而是存入到“存贷通”这个账户里，您的贷款将还是按原来的还款计划继续还，而存入这个账户的钱可以像活期存款一样随时支取，您不支取的时候，可以按月给您一个比较高的回报。

比如说您有100万贷款，现在手头上有50万准备还款，像这种情况就可以存到“存贷通”的账户里，这样有了急需您随时支用。不支用的时候呢，这50万要的年化收益率，按照现在的利率水平，能够达到4.38%，远高于2.25%一年期的存款利率。虽然不会缩短还款周期，但是却可以通过返还收益的方式为我们节省贷款利息。4.38%啊，比现在绝大多数的银行理财产品收益率都高。

出租PK出售，狭路相逢勇者胜

现在人们的日子越来越好，生活质量也不断提高，于是就会有人想要换一套更大更好的房子。可是在买了新房之后，旧房子该如何处置呢？是应该出租出去每个月赚取租金，还是直接卖掉获得一次性收益呢？

假设您有一套70平米的房子，原值总价是100万。现在的总市值是140万元，如果把它卖了，拿这140万现金去进行其他项目的投资。比如投资基金，按照目前市场上基金的预期平均年收益率15%（参考美国市场基金收益率），也就是说一年之后，您的净收益是 $140万 \times 15\% = 21$ 万元。

如果出租，按租金3000元/月来算，年租金的收益是3.6万元，这其中再加上一年之中您的不动产的增值（按平均GDP8%计算）是 $140万 \times 8\% = 9.8$ 万元，这样算下来出租一年的整体收益是13.4万元。

这两个数字看起来相差甚远。但是我们可能还需要考虑一些其他方面的投入，房价除了和地理位置、房龄有关，与房屋的整体保养程度也是有很大关系的。

其实，在选择出租和出售的时候，收益率是一个比较重要的考虑方向，但更多的还是要考虑自己日后的需求，是希望留一套房子给儿女，还是说今朝有酒今朝醉，把钱拿到手就算了事了。还有就是要参考整个房地产市场在未来一段时间内的趋势。比如现在国家正在严格遏制房地产价格的迅速增长，那么我们完全可以预见到未来房地产市场的涨幅可能有限，这些都是在考虑出租还是出售时必不可少的因素。

拥有一套自己的房子是很多人的梦想。我们经常使用这么一个句式——如果能拥有一套房子，该是一件多么幸福的事情啊！但千万不要把幸福和房子画等号，幸福，房子不能给您！只有您才可以给自己！

李南支招



▷ 买房还是租房？这是目前困扰广大年轻人的问题。您怎么看待？

► 文中我们一直在说买房，是希望为那些确实需要买房的朋友探讨各种方法和可行性。

对于个人而言，买房还是租房，想通了，能做到买亦喜租亦喜，当然怎么着都可以，关键是您能不能过得了自己心里那道坎儿。

没房可以有家，有房不一定有家。

不买房，我们可以和爱人去夏威夷度假，可以不因从办公室到住所的距离限制我们对工作的选择，可以不用每天早上一睁眼就算着欠银行多少钱，不敢轻易离开已经厌倦的工作。

不过，对于很多现实中的男青年来说，除了自己心里的坎儿之外，您还得同时满足两个条件：第一，找一个愿意和您一起租房的女孩；第二，找一个愿意让她的女儿和您一起租房的丈母娘。





Chapter 4

您会存钱吗？！

——存钱不是万能的，但不存是万万不能的

看到这个题目您可能会诧异。存钱，谁不会啊？不就是把钱拿到银行，让银行给我存起来嘛。好像存钱大家都会，但是这钱存好了可以让您越存越多，如果存不好的话，可能会越存越少。接下来，我们就来看看这些不同的存款方式是怎样让银行帮我们赚钱的吧。



灵活配置，有一分赚一分！

先问大家一个问题，两天后我要交水电费，这个钱应该怎么存？很多人可能会说，只有两天要用这笔钱，就没必要去存钱了。这可是大错特错！存两天也可以从银行得到两天的利息呢，理财可都是从点滴做起的。

答案应该是存活期存款。活期存款想必谁都知道，就是随时存随时取。但是这种存款更适合什么样的人呢？首先，作为活期存款，利息是较低的，它适合于那种手中有大量流动现金的人。或者那些在短期内需要支取的款项，可以选择活期存款的方式。

当然了，任何事物都有它不够完美的一面。但就活期存款本身来说，我们平常都说不能存太多活期，因为这样的话您会损失不少利息，另外，对于那些消费自控能力比较低的朋友，一定要少存活期存款，因为您取钱取得太方便了，压力也小，对于培养良好的消费、理财习惯是没有好处的。

在科技高度发达的现代社会，工资卡已经成为领取工资的主要渠道。而打到工资卡上的钱可都是以活期存款的形式进行储蓄的，除了人们日常生活中所必需的数额之外，其余的钱我们可以利用约定转存来进行定期定额储蓄，既提高了存款利息，又起到了理财的作用。例如，在您的工资到账之后，根据您的日常支出情况，比方说您日常支出一千、两千或三千，留出一部分钱开销，剩余的钱自动转成定期存款。

其实类似这样利用约定转存的方式进行存款理财，对于现在很多的月

光族而言，是一种非常好的方式。理财师曾经告诉我说，对于现在社会上80后、90后这种普遍存在的月光族来说，想要培养更好的理财习惯，首先最重要的就是要存钱，一定要有积蓄。所以一个月一定要拿出一部分钱，把它存起来，这样才能积少成多，才能实现以后其他的理财目标，否则这个基石打不好，其他一切都是空谈。

大块头有大收益

如果您的存款用途是想收益高一点，但又不急用钱，那我可以肯定地告诉您，整存整取的存款方式就是为您而生的。

整存整取是最常用的存钱方式，在银行是最多的，银行的客户大多都用的是一年定期存款，整存整取。但是整存整取一旦存入就固定住了，尤其是现在咱们天天讲，2010年一来，每天都有加息预期的消息在眼前飞来飞去。如果在到期日之前央行宣布加息了，我们的定期存款的利息可没跟着加，不免有一种吃亏的感觉。如果加息之后您把自己之前的定期存款取出来，按照加息之后的利息重新进行整存整取的话，按照银行整存整取的存款规则，您之前作为整存整取而未到期就取回的存款金额，银行只会按照活期存款利率支付利息，那么无形当中就会损失更多的利息。

所以要是2010年大家都预测会加息的话，可以选择“一年以下存款时间”的这种整存，比如三个月、六个月。实际上它属于短期的定期存款，利息比活期存款相对更高，而且存款周期短，为的就是在加息预期比较强烈的阶段，能够随时根据利息的加减调整自己的存款。有很多储户会把钱分成几个存单，比如他有十万块钱，那么就把其中两万块钱存一个半年期的，其中五万块钱存一个一年期的。类似这样分割成小的资金来进行存

款，就好像一笔钱分成三种存款方式，把相互的存款期限错开，这样加息之后可能不久刚好有一个六个月的定存到期，就可以取出来按照加息过后的高利息重新进行定存，这样也不至于损失其他未到期的定期的利息。

关于整存整取，我下面给大家讲一件事。我认识一位基金经理，他是操控特别大公募基金的人。在金融危机的时候，我采访他，当时他对我说，你知道我的理想是什么吗？就是我每月有一笔整存整取的单子到期，这就相当于每个月有个定期单子我都能收益，有点像你在商场买十五年陈酿，今天买它是十五年，明天买还是十五年，这酒老酿着，多好啊。肯定有人会问，我可能达到这样一个状态吗？答案当然是肯定的。其实现在已经有一小部分人会有这个交易的习惯，他每个月会存一张定期的存单，可能就一千或者两千块钱，每月他都坚持这么存。我认识一位朋友，他的习惯就是积攒到一万块钱就要存起来，几年下来，他手里有了一百多张定期存单，相当于一万一万地这么存下来。他现在已经有了上百多万的定期存款在银行里放着。

可能有人会问，如果我想要存五万块钱，我是一定要自己先攒到五万块钱，我再去进行整存整取呢，还是说有一千了我就先去存一千？哪种方式比较好呢？其实很简单，如果说等您凑够五万的时候，再去存一个整存整取，在您凑五万的过程中，您一万到两万又到三万这之间的利息已经损

小贴士：

一些银行有“部分提前支取”的服务，比如您存了十万块钱，这时候您要用五万块钱，到银行申请的话，会把您取出的五万块钱按活期计息，但是您剩下的那五万，还是按照您原来存的那个时间给您算定期利息，所以不会影响您的收益。

失掉了。而如果说我现在有了一万块钱，我就拿去存，等有了两千块，我又拿去存，在这过程中我的利息损失是没有的。所以说只要有钱就去存，这就对了！

其实还有更简便的一种方法来合理规划自己的定期存款，就是到银行去直接咨询银行的工作人员。

年轻赚本钱，老来吃利息

下面的这个问题可能大部分人目前都没有考虑过，但是再过十几二十年，当我们都退休了，到那个时候可能应该也已经完全实施公费医疗了，就是说看病不要钱了。等真正到那个时候，我们每个月的支出可能就是日常生活的那些基本开支，那时我们应该采取怎样的存款方式呢？答案是存本取息。

存本取息就是说我有一部分固定的存款以存本取息的方式存到银行，然后每个月支取当月的利息，每个月就靠这个利息过日子。打个形象的比喻，就是我把钱放到银行，银行每个月给我零花钱，当然，放在银行的钱最后也是我的。就是说如果我想到60岁之后，然后我不工作已经退休了，那时候每个月都有利息，本金可以不动。这样，我们就成了真正的“食息族”了。

在这里可以跟大家透露一下，当年我采访“中国第一股民”杨百万，他炒股的钱其实占他资产的很少一部分，他大部分的钱都在做存本取息这种存款。他说我年纪大了，每个月需要那么几千块钱就够了，股票其实就是我的宠物，存本取息的这个利息是我的工资。

那么下面我们不妨就算一算如果想要依靠存本取息的方法来解决退休之后的生活日常开支问题，现在需要得努力存多少钱才能应付退休之后的生活开支呢？

假设每月需要3000块钱的开支才能维持您退休之后的正常生活，也就是说我每个月得从银行拿出三四千的利息才够我一个月的花销，如果再加上退休工资，退休之后我就财富自由了。我们按照现在存取息的利率来说，存本取息的利率相当于整存整取利率的不同档次的6到8折，它要比定期的利率低一些，所以您要想退休后每个月能取3000块钱，那按这个利率来算，您的本金投入实际上是非常多的。我请银行专家帮算了一下，按照目前的利率水平计算，一年期存本取息每月支取3000元利息，需要存入本金210万元！看来，要利用这种方式养老，需要攒下的本金还真不是个小数目啊。

不过，也曾经有一个做理财规划师的朋友告诉我说，她并不建议她的客户做这样的理财计划。她认为存本取息的利息是非常低的，也就意味着您在年轻的时候，要拿出大量的钱去做这种储蓄。如果我们把大量的钱用做储蓄的话，我们就会失去其他投资的机会成本，而这个机会成本是非常高的。而且到我们退休的时候，一定会有不同程度的通货膨胀，到那时一个月3000块可能就不够花了，也许需要四五千，那您存本取息的本金也就不止210万了，可能需要四五百万！

所以说这种依靠存本取息的养老方式并不适合所有人，每个人还是要根据自身条件和对未来的规划来合理选择自己的理财方式。在这里只是给大家做一番介绍，告诉大家有这样一种存本取息的方式可以用来进行不同目的的理财规划。

儿童理财，从零存整取开始！

如果您想要教孩子从小养成理财的好习惯，那么零存整取无疑是最好的一种存款方式。零存整取最低起存金额是5块钱，但是它有一个规定，您每月要存一个固定的金额并且要在每月固定的那一天去存钱，而且比如存了三年的零存整取，必须三年到期才能够把本金连同利息一起取出来。所以说这种存款方式实行起来是非常麻烦的，但它的优点在于确实有助于培养孩子的理财概念，对孩子行为处事的规律性也有很好的约束作用。心理专家也认为零存整取是一种有效地管理孩子零花钱消费的方法。另外，还可以通过存款数额的增长，让孩子产生一种成就感。

可能有朋友会问，那零存整取和基金定投不是一样的吗？每个月把固定的钱在固定的日子交出去，区别仅在于一个送到银行一个送到基金公司，结果都是到期日把本金和利息一起取回来。这样的话，我直接让我的孩子去买定投基金不是更好吗？其实这二者之间的区别还是非常大的。首先关于基金定投，您投的是什么，是基金，对不对？您投资基金就说明您要承受一定的风险，基金可能会赔钱，让您根本没有任何收益，连本金都变少了。可是零存整取是零风险，只不过是收益相对较低。这是两者最大的一个区别。而且如果是为了教导自己的孩子从小培养理财意识，我觉得做基金定投并不是一个很好的方式。主要原因就是基金存在风险性，如果股票大跌，基金赔了，孩子会产生挫折感，如果让孩子那么小就去做心理治疗，这就有点不合适了。而且现在基金定投规定16岁以下的孩子是不能够进行的。而零存整取的话，只要拿着他的户口本到银行去办理就可以了。

所以说如果我们家长要培养孩子的理财习惯，请从零存整取开始。

一通一知，财源广进

小货郎，做买卖，刚收回一笔货款，距离下次购买原材料只有几天时间，这时候该怎么处理这笔货款呢？

答案是通知存款。可能日常生活中大多数人对于通知存款不是那么了解，如果望文生义的话，通知存款是一种不约定存期、支取时需提前通知银行、约定支取日期和金额方能支取的存款方式。现在银行提供的主要是“一天通知存款”和“七天通知存款”两项服务。打个比方，我要存一笔钱，这笔钱可能是我未来七天以后要用的，如果存活期存款我觉得利息太低，那么就可以选择“七天通知存款”。之后我只要提前七天通知银行说要取款，银行就会把我存款的期间按照通知存款的收益率来计算利息。值得注意的是，通知存款的利息是高于活期存款而低于定期存款的。

通知存款比较适合3个月以内（“3个月以内”意味着这笔存款达不到定期存款的最低时限）有一笔闲置资金的人，他们一方面觉得活期的利率比较低，另一方面又希望收益高一点。所以很多人尤其是一些做生意的人，会选择通知存款来提高闲置资金的收益率。

在现实生活中，其实有一大部分炒股的股民会利用这种通知存款，大多是“一天通知存款”来进行自己资金的合理配置，以实现自己收益的最大化。因为周末股市是休市的，可是银行的通知存款业务是不休息的，所以就有很多人在周五下午三点，炒股的资金退市了，把这笔钱拿到银行进行通知存款。然后在周六做一个通知存款提前通知，周一就可以取出来再用于新一周的炒股投资之中，这样就间接赚取了三天的通知存款利息，基本上这个周末的菜钱就攒出来了。

是不是又有人会问，周五三点一闭市，把钱给倒出来，倒到自个儿账户

上，然后奔银行排队，再然后把钱划到银行的账户上，又赶紧通知银行，我周日晚上再去排队给取出来，然后周一再入到自个儿的股票账户上炒股用，这得爱理财爱到什么份上，才能这么折腾啊？其实办理通知存款并没有那么复杂，您甚至不用亲自到银行去排队或通知，一个电话就可以搞定了。同时，网上银行也可以做通知存款的服务，按几个按键，直接就能进行银证转账，把保证金账户转到您的银行账户，把这笔钱变成通知存款，然后第二天您要是想取，打一个电话或者在网上操作一下，我要明天预支，然后明天就再划一下，把那笔钱从银行账户划到您的保证金账户，就OK了。

通知存款其实是一种准货币，也是为了保证您手中资金流动性的一个很好的工具。我们知道要保持资金的流动性，像前文说了这么多的存款方式，好像只有活期存款才可以做到——随时可以存，随时可以取，其他的都有一定的期限限制。而在我们平时生活和工作中，总会在一段时间里有一笔钱是闲置的，但是这个时间又比较短，还得将它用于别处，所以通知存款就是一个很好的能够保证流动性的工具之一。

灵通快线，理财路上的高铁？

从严格意义上说，灵通快线不是一种存款方式，但其原理与通知存款相似，也是一种相当不错的理财方式。其实它是中国工商银行开发设计的创新型理财产品。类似于灵通快线的服务种类有很多，在这里只是简单地用灵通快线做个比方。

类似灵通快线的存款方式在专业术语中叫“超短期理财”，它实际上是一个现金管理的工具。灵通快线预期收益率水平在1.4%，要高于“七天通知存款”1.35%的利率。灵通快线与通知存款最主要的区别在于，灵通

快线的交易时间是受一定的规则、规律影响的，在周一到周五的早上9点到下午的3点半，这个期间您可以存或者取。灵通快线的购买最低金额是5万，但是如果您第一次买了5万以上的灵通快线，那么您第二次再买时就可以1000的整数倍进行购买。

从根本意义上说，灵通快线可以归类为银行推出的一种理财产品，就是说我们买了它，它再去买银行票据和一些短期的企业债券。所以在它的条款中有一个10%的上限，就是说当天取款的资金达到它资产总规模的10%的时候，它就会暂停赎回。因为就灵通快线的这些债权而言，如果大家都把资金赎回来的话，它资产池的资金就会受到影响，那么进而会影响这个理财产品的收益，所以有一个限制资金赎回量。如果您购买的灵通快线的总资产为200个亿的话，就意味着所有的灵通快线用户在一天之内只能总计赎回20亿，如果那天的20亿限额已经被其他用户赎回了，而您恰好要赎回那第20亿零1000块钱，对不起，您就取不出来了。因为当天的额度已经用完啦，不过这种情况还是很少见的。

灵通快线与通知存款相比最大的优点除了收益率相对较高以外，还有就是您在取款的时候不用提前通知银行，只要在周一到周五的交易时间内，您可以随时通过网上银行直接进行赎回申请，而且可以实现马上到账，类似于活期存款。

在这里，还可以爆个料。我认识一位银行的高管级别的人物，她曾经跟我说，李南你知道吗，我从来都只用灵通快线，根本没有活期存款。她是把自己的活期存款都变成了灵通快线。整存整取是有时间限制的，比较死，可以用通知存款和灵通快线来替代。另外，像货币市场基金也是可以替代活期存款的一种相对灵活的现金管理方式，货币市场基金就是货币型的基金，这种基金主要投资短期的债券和央行发行的短期票据，所以风险很小，收益率高于活期小于定期，只是赎回后不能当日到账，快的可以是

T+1，一般是T+3。

别看利息少，算算吓一跳！

接下来，我就带大家来算一算不同的存款方式所带来的不同收益，用事实向您证明，选好存款方式的重要性！

假如这道题目是您有20万现金，60天之后付买房首付，在这种情况下您是没办法存定期的，对吧。这时候，您该怎么去处理这笔钱呢？我们可以用不同的方式去算一下，您就知道差别在哪里了。

先拿活期存款来计算。计算活期，它的本金是20万，乘以现在0.36%的年化利率，除以360天（银行的计息都是用一年360天来计算的），算出一天的利率，再乘以60的存款时间。算下来一共是120元，也就是说如果您把这20万放在银行里存活期存款，60天以后取出来，您所得到的利息是120块钱。

第二种就是选择“七天通知存款”。它的计算方法是一样的，只是利率不一样，它的年化利率是1.35%，算出来的利息是450元。

第三种方式是灵通快线，它的年化收益是1.4%，算出来的利息是467元。

我们大家可以看到，在本金为20万的情况下，灵通快线60天的收益为467元，而活期存款才120元，两者相差接近四倍，同时灵通快线还比通知存款的收益高17元，高一点也是高啊！苍蝇腿也是肉嘛！60天下来能够多出一顿饭钱、两个月的手机费。我们只是拿20万来算，如果是200万呢，这个收益效果就会更明显。所以理财要从细微处着眼，所谓细节决定成败。

最后，我们总结一下这六种存款方式。年化收益率最高的是整存

整取，一年期是2.25%，三年期是3.33%；零存整取排第二位，第一期是1.71%；并列第二位的是存本取息，也是1.71%；再往下是灵通快线的1.4%，它不是存款产品，但是比较稳定，而且收益有保证；随后的是“七天通知存款”的1.35%，“一天通知存款”的0.81%；最后一名是很多朋友常用的活期存款，仅为0.36%，差太多了。所以我们到底要选择哪种存款方式，没有一个很确定的答案，必须根据您的情况，选择最合适的，千万别把那些钱糟蹋了，得让钱生钱。咱们只要花点心思，就赚出钱来了，这事谁不愿意干呢。

存款认知大调查

前面我说了那么多的存款种类和不同适用的人群及收益情况，可是对于存款而言，最重要的前提就是您要对理财这件事有一个最根本的正确认知。下面，就来检测一下您对理财这件事的认知水平吧。

先出个判断对错的问题：出于资产保值增值的需要，短期可以选择存款，长期仍要选择投资。这句话是对是错？

答案应该是“对”！为什么要这么判断呢？因为存款跑不赢通货膨胀！长期来看，我们的存款只能作为保值的手段之一，并不是说有了存款，我们就一劳永逸了。就像前文也说到，在60岁的时候每月花3000块钱，可能70岁的时候每月要花4000块钱了。相当于通货膨胀增长的速度要大于存款的收益率，这就意味着您的钱有可能越存越少。这里面其实有一个概念，就是实际利率和名义利率的问题。2009年的存款利率，一年期是2.25%，到了2008年，当时最高的利率是4.14%。我们可以比较一下，2008年的4.14%和2009年的2.25%，您觉得在哪年存款更划算？

2008年的4.14%看着挺高，实际上，2008年的通胀率更高，为5.9%。您减一下，它是负值，会出现钱越存越少的情况。而2009年的利率虽然是2.25%，比2008年少了不少，但是2009年的CPI是负值，所以2009年的实际利率是比2008年要高的，因为购买力增强了，您以前2008年买三个萝卜的钱，在2009年就能买四个萝卜了。

所以我们还是要通过长期来看，还得通过投资来获得更多的财富。当然，投资是有风险的，但是也会有所收获，如果您单纯靠存款是必输无疑的。而您投资之后，能够弥补存款这部分抵御不了通货膨胀的增长。通过投资赚取收益来使您的资金达到保值和增值的目的，如果光是靠存款，可能就会出现您今年能买一辆汽车而明年只能买一车轮子的情况，但通过投资能使您的收益达到一个比较好的平衡。

不要因为储蓄收益低，就不屑一顾，我们的理财讲究的是全部金融资产的整体收益率，您不可能把所有的资产都配置到高风险的产品里，储蓄和保险就相当于我们的内衣，高风险比如股票就好比一件外套，做得好，是一件名牌、华丽的外套，不好就穿得朴实一点，万一没了，您也不至于裸奔！

尽管存款不是万能的，但是没有存款是万万不能的。

在本章的最后，再顺便提一提结构性存款的话题。为什么在之前介绍存款方式的时候没有提到呢？主要是由于结构性存款听起来像存款，实际上是一种很复杂的衍生工具，并非存款。不仅如此，结构性存款属于理财产品中风险最高的一种，其条款对很多理财师的智商来说也是绝对的挑战。它要求存款人先存一个定期存款，然后该理财产品拿这些定期存款的收益去买一些与汇率、利率和商品期货挂钩的一些指数，通过博取这些投资去获益。这里面就与它挂钩的产品的波动性有很大关系，也就是说它的风险是非常高的。所以这章主要介绍固定、稳定收益的理财方式，没有对

它做过多的介绍。大家如果接触到，一定要百倍小心，多问问，实在搞不懂，就不要去做。

总而言之，我们的财富要通过多种途径和多种手段来获得，其中之一是要靠我们的工作来赚取，还有一部分是靠我们的节俭和我们的存款，另外还有一部分靠我们的投资。这样您的收入和财富才完整。其实，存款是存不出大富大贵来的，但是作为一个家庭的资产配置，存款又是一个很重要的部分，那么在存款的时候就得利用银行所提供的种种服务来实现存得智慧，存得巧，并且存出钱来，使我们的理财生活越来越顺利，也越来越轻松。这是一门很大的学问，需要读者朋友们通过自身的实践去寻找更多合适有效的理财之道。

李南支招



▷ 我目前手头上有5万块钱，请问我如何去存才划算？

▶ 我的建议是这5万块钱最好不要放在一起存，因为生活中是经常会出现变数的，所以我们在做存款的时候就要兼顾收益最大化和现金灵活性两个方面。

如果是我自己的话，我会把这5万现金分为1万、2万、2万三个部分。首先存一个1万的一年定期存款，然后把两个2万分别存为两年和三年定期存款，这样就可以保证在三年之内我每年都有定期存款到期，就避免了我临时用钱不得不放弃定期利息把钱取出来的窘境了。另外呢，做个提示，一年之后我的一年定期到期了，我就可以把这1万继续存成三年定期，如此往复，我的钱就流动起来了，同时又做到了相对较高的存款收益。



Chapter 5

出国兜里不带钱！

出国可以不带钱！听起来其真实性犹如赵本山告诉您——痴了！

但是我要说，这个真的可以有！怎么做到？很简单，让别人替我们带呗！别想歪了哈！我是说，比如银行。



现在是出国的好时机吗？

首先，要搞清楚的是天时。无论出国留学还是旅游，只要不是公费，钱的问题很关键。任何事情都不是绝对的，钱也不例外！您有没有钱不是和自己比，而是和别人比，甚至不是和中国人比，而是和老外比，尤其是您老人家现在要出国了，拿自己在国内的血汗钱为别人贡献GDP。那么，从这个角度说，现在时机究竟如何呢？

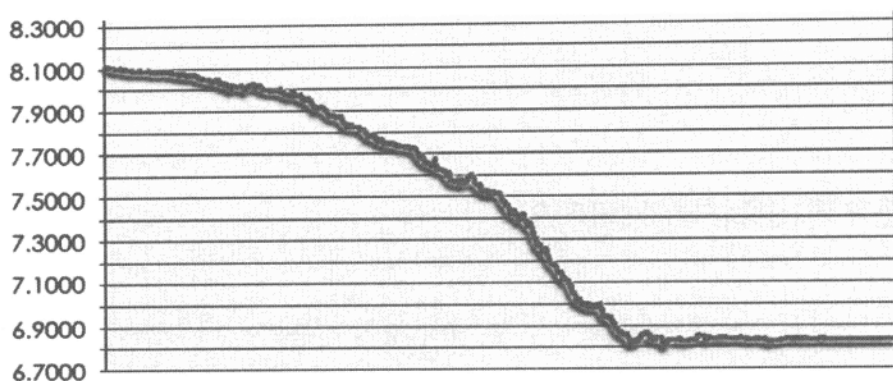
我们看了一下最近留学方面的资讯，咱们国家2009年的留学人员数量比2008年增长了20%，最近几年几乎都是这个水平。说明我们老百姓口袋里的钱确实多了，而且也希望让孩子到国外接受国际教育，开拓视野和思维。

这和现在的国际环境同样是息息相关的，去年美国总统奥巴马访华，加拿大总理访华等，都对我国留学生出国起到了促进作用。这几年出国留学的签证相应放宽了，这两年尤其是美国的过签率很高，赴美留学的人数逐渐增加。

我们刚才说到“有钱”，有一个“相对有钱”和“绝对有钱”的概念，什么叫“绝对有钱”呢？就是收入确实增多了。那“相对有钱”是什么意思呢？看看这张图表就明白了。下面是人民币和美元的兑换率走势图。

我最想要的**理财书**

人民币汇率中间价——兑美元



2005年7月至今

我们国家是从2005年7月21日进行的人民币汇率改革，从单纯与美元挂钩到与一揽子货币挂钩，最高点的汇率是1美元对8.27元人民币，这是当时的牌价。之后这个曲线就在直线下滑，一直到2009年的1美元兑6.82元人民币，也就是一美元值6块8毛2的人民币，很明显，人民币相对于美元越来越值钱钱了，是在升值，而美元则是在贬值。

这对我们出国，拿留学来说，有什么好处呢？这就意味着，在2005年出国留学的时候，比方说去美国，我们的留学费用大概是一年30万人民币，如果按照现在这个汇率水平的话，按人民币升值20%水平计算，那么您能节省20%，相当于6万的留学费用。6万块啊，在北京也能多买2个多平方房子呢！

当然里面还有关于CPI也就是物价的问题，刨除物价上涨因素，纯粹从汇率的变动来看，就给家长节省了一笔教育经费。这是兑美元的情况。兑英镑，走势也差不多。大约在2005年的时候，1英镑兑换15元人民币，最好的一个汇率水平是在2008年年底的时候，1英镑接近兑换9块多人民币，就是说英镑对人民币贬值也是非常大的。

所以结论出来了，相较于过去，现在出国是划算的。

性价比一比，省一分赚一分

划算里头有更划算的，比了才知道。

每年春节是一个旅游的旺季。那么这时候性价比最高的地方在哪呢？

很多北方的朋友都希望重温一下久违的温暖，所以最贵的是反季节旅游，像南非、澳大利亚、新西兰、斐济、巴西。想一想南太平洋的艳阳和海风就幸福得肝颤，当然让人肝颤的另一个原因则是高昂的价格，话说回来，咱不能省钱省得了无生趣，花钱买来的高兴也是收益的一部分嘛！

不过，通往快乐的路千万条，还有一条，那就是“错峰”。即如果现在旅游旺季是南半球，那北半球应该是淡季，比如说去法国、意大利、德国、瑞士以及美国这些国家，因为它是旅游的淡季，几个月前，朋友赶1月4号的打折季去意大利淘货，机票来回才5000多人民币，所以整体的价格会比平常大概有30%左右的下浮。

如果抛开反季节和顺季节，从目前的汇率算的话，最近几年汇率走势，澳大利亚、新西兰都是涨得比较厉害的国家，就相对比较亏一些。在2009年春节1块澳大利亚元对4.1块人民币。到了今年1月就是6.27块，涨幅就40%多，接近50%。买一样东西直接就比那时候要贵了40%到50%！这听起来确实挺恐怖的，但是如果您真的铁了心想去玩，我们后面也会告诉您怎样规避这种不划算的状况。

出国资信证明怎么开？

存款证明，这个东东是给谁看的呢？是银行要？旅行社要？还是所去那个国家不放心，它要？您要出国旅行，一般是第三方大使馆的要求，证

我最想要的**理财书**

明您在银行存款的基本状况，表明您有资金实力而且信用良好。

一般旅游，大概是要求有5万到10万的资信证明，就5万的表格而言，也就是要求您在银行一定要有5万以上的存款。

但从留学这角度来说，每个国家不同，要求也不一样，比如说去加拿大留学的话，可能要有五六十万的存款证明，存款时间要求在三个月以上，也有的要求时间比较长，要半年以上的。

如果您手头上不是一下子就有很多现金存在银行，那么，您可以借助银行的“资信通”业务。银行会将您的存款证明之外的资产，比如，在一家银行下买的基金、理财产品，以及黄金，都算成您的资产，前提是说第三方机构要认同这些品种。

根据2009年的政策，在澳大利亚、新西兰，有价证券的证明，也是可以的，但是要分地区。比如北京、上海、广州以及各省会城市是没有问题的。然而提供存款证明肯定是必须的，也是必不可少的。甚至在有的地方，存款证明还不够，还得开贷款证明，就是证明银行愿意贷给您钱，才能证明您是有资金实力的，在银行是有信用的。不同的国家有各种不同的要求，所以在出国前，一定要提前了解，早做准备，以免耽误了自己的行程！

有意思吧？跟我们大多国人想的真不一样，我们觉得我有钱是证明我有能力。其实不是！在有些国家是您能贷到钱，才证明您有实力！借钱并不可怕！可怕的是借您还不起的钱！勇于借钱，是自信的表现，好的债务人是负责任的表示，别人敢借钱给您，是您靠谱的表现！

交学费？玩儿把洋气的！

出国最大的一笔支出就是交学费，这可不是一笔小数，尤其是您在当

地没有任何信用记录的时候，还真有点麻烦！

各个国家的情况不一样，而且各个学校又有所不同。比如说像美国，读本科和研究生也不一样，基本上一年的学费加生活费共需20万人民币左右。又比如像英国，英国读研究生差不多一年是20万人民币。

但不管怎么说，都要大概一次性地交纳相当于10万块钱人民币。然而，直接带现金不现实，且不说有贼无贼，出国所允许带的现金是有额度限制的，按照外管局的要求，出境携带的外币，不能超过等值的5000美金。按现在汇率折算的话，就是6万多人民币。

被证明最有效的就是通过携带“汇票”来解决支付学费和生活费的问题，汇票携带没有金额的限制。

实际上汇票在国外来说非常普及。只要您在银行有个人账户，随时可以从账户里签发各种支票。

汇票有几个要素，包括开票的日期、收款人的姓名、币种、金额，还要注意大小写。要提醒您的是，汇票没有金额限制但有期限规定，一般是6个月内的有效期，意思是您签出这个汇票后，必须在6个月内把这个汇票进行兑付。而且所有的汇票，如果开到国外去都是当地货币，您去美国开的就是美金，去英国开的是英镑，去欧洲开的是欧元。汇票到了当地，还必须一次性兑付，您说我还有一部分是生活费，想一月一月地兑，这是不行的。

所以我建议，既然学费是固定的，学校录取通知书也会写明，比如今年学费多少钱，那您就开一张学费的汇票，把这个汇票直接交给学校，学校就让您入学了。剩下的生活费您可以以自己的名义开一张汇票，收款人就是您自己，这个前提条件是，您先要到当地，建立您在当地银行的账户。开了一个账户之后，拿着这张汇票，到留学所在地的银行办一个托收。

关键词“托收”

比如说，您拿着汇票到美国的一家银行，把汇票交给银行之后，银行要把这个汇票再寄到我们签发的这家银行，签发银行再把资金划拨给当地的银行，这就叫托收。一般汇票有个结算周期，大概是一个月左右的时间。这么一折腾，您就得有一个月其实是拿不到钱的，所以您还得准备点现金。针对可能长期要用的钱，现在又不急用，您可以采取汇票的方式，把它携带出境，同时办一个托收，再存到您的账户上。

如果刚刚到一个地方，陌生到做梦都梦不到的国度，您自己在当地没有任何的信用记录，要开一个银行的账户也是需要时间的。这方面的效率绝对是中国的快，在国外开户，通常开一个账户需要一个月的时间，您想给别人钱人家都不要，非要对您的资信情况进行调查才行。

所以我建议，出境的话，您要对几个金融产品进行配置或配比。

对于学费这样大额的开销，可以选择汇票的形式携带出国。只要在汇票的收款人处填写学校的名称，入学报到后将汇票交给学校即可。

不过，由于汇票有六个月的有效期，只能一次性全额支取，再加上需要将近一个月的结算周期，因此，汇票适用于不急需用钱的客户。

现在出国留学或者在境外消费通常是一个组合型的结构，一般来说既带信用卡，同时又要考虑要带一部分现金。

有信用不会卡！

对于留学家庭来说，办主副卡是比较通行的做法。家长办一张主卡，孩

子拿着副卡，因为它的账户是一个账户，就是家长的账户。如果孩子在境外消费之后，家长能看到大概消费了多少，每个月需要还款多少钱，银行都有对账单，能让家长了解他的消费情况，一旦资金不足的话，那么就可能要采取另外的一个方式了，这个方式就是下面会提到的几种汇款方式。针对信用卡来说，可在它的透支额度内使用。

对于出国留学的学生来说，带上一张信用卡附属卡，不但方便携带，还能让家长随时掌握孩子的消费情况。不过我的同事有天向我们抱怨说，每每他熟睡到酣处常被短信惊醒，除了私人侦探卖发票之外，就是他儿子在美国又Shopping啦！

有一天见了个特时尚的歌手，她却告诉我她出国基本上不带卡，因为又是汇率又是手续费的算不清账，她都带现金。比如说随身携带的现金不能超过5000美金，那她就差不多带上这个数，如果真的在国外消费到钱不够了，她就向朋友借，然后回国后再还给别人，基本上每次都是这样。或者让团里的其他人帮忙带一些钱。

我听了她的叙述，深感自己责任重大，对于正确的东西怎么碎碎念都不为过呵！

关于国外小偷爱偷中国人的说法大家都听过很多啦！这一点一定要引起重视。当年我们刚开始出国旅游的时候，尤其是像去欧洲国家，什么意大利、法国、德国，高鼻梁蓝眼睛的突然看到我们这些长得不一样的也觉得新鲜啊，开始还搞不清状况，后来他们经过仔细观察，发现这群人有意思，没几个钱还都愿意随身带着，冶容诲淫，漫藏诲盗啊，结果我们都想得到啦！

前几年，我们新闻代表团去欧洲，走在罗马大街上，正咂摸着“少女之泉”的滋味呢，突然间，斜刺里从路边长椅上腾地站起一位正在看报纸的妙龄少女，把报纸准确地在一位五十岁的前辈脸上铺展开来，一手准确地叼走了放在西装前胸内口袋的钱夹（唉！所以要打破常规啊！像西装这

种内兜的标准配置以及钱一定贴心窝放才踏实的大一统思维害死人哪！)

再啰嗦两句，出国旅行，第一是贵重物品随身带，第二不要把相关的现金，包括贵重物品比如说摄像机、照相机放在旅游巴士上，如果有需要看管的，最好是寄存在酒店的前台，我经常选择的是房间里的保险柜，只是，退房的时候千万别忘啦！

带现金出国旅游不但有额度的限制，还有安全上的隐患和假币的风险。因此，国际信用卡是相对比较安全便捷的选择。

可是当您去银行开信用卡的时候，笑容可掬的MM都会问您，Master（万事达）的，还是VISA？真的都要开吗？它们之间有什么区别呢？

VISA跟万事达是两大国际银行卡组织，目前工行跟VISA、万事达还有像美国运通联合发行了这三个卡组织的国际卡，因为VISA和万事达是国际卡组织里规模比较大的，在全球各个国家拓展业务，可以受理这种标志卡的商户比较多，VISA卡更侧重一些比方欧洲的一些小城市。万事达则更广泛一点，像美国、亚太、加拿大、中东、非洲等国家和地区都有它的办公室，反映了它国际业务的空前增长。所以这两种标志的卡，对于经常全球旅游的人来说，都是需要的。

银联实际上是咱们中国的一个卡组织，它还需要向国际上不断拓展，以便将来我们人民币的银联卡能在国外很方便地进行消费或者结算。希望这点能够尽早实现，那大家出国就更加方便了！

刷不同卡的费用

这里告诉大家一个小窍门，如何轻松利用汇率巧用信用卡。

如果去美国，美国也有两个清算的体系，一个是刷美元的，一个是刷

人民币的。刷人民币，通常说的是使用银联这个卡组织，如果在美国有拓展机构的话，是可以刷银联卡的，就是说您当时刷的是人民币，结算方会按照人民币当时的汇率来给您折算。如果您刷的是美元，也就是说您已经把美元存到您的账户里了，直接刷的就是美元，那么您可以在回国之后，按照我们还款的要求，比方说50天的还款期，您在最后一个还款日，拿人民币购汇再去还这笔美元。

这个还款汇率是不一样的。比方针对美元，去年以及美元贬值特别厉害的时候，您拿着信用卡出去的话，您刷一定数额的外币，当时的汇率可能是1比7，但您回国的时候可能是1比6.8了，这样的话，您就能用较少的人民币换到等值的美元了。

所以咱们在谋划小生活之余，还得关心国家大事、世界经济什么的，比如可以多看看我们的财经节目嘛！呵呵。以美元为例，如果美元在一个下跌通道，也就是这段时间正好是美元往下跌的时候，那么您不妨选择在境外消费当地币种，因为当您还钱的时候，是按照还款那天来算汇率的。

反之，如果说处于上升一个通道呢，那两天美元正升值，咱们在境外就花人民币，那就是以当天的汇率给您算成美元，您就锁定了这个风险。

有比钱更好的吗？

除了汇票和信用卡，还有一种更类似于现金的方式可以把钱带到国外！那就是旅行支票啦。可能大家对这个了解得比较少，实际上旅行支票是外币的一个现金替代形式，但不是每个币种都有的。据我所知，像中国工商银行，就有六个币种的旅行支票。

在购买旅行支票的时候，客户需要填一个购买单，在购买单上会做一个初签，即在您的支票上做初次签名。如果您拿着旅行支票到国外去消费的时候，不论您在何处，都会让您再复签一次，要跟您第一次的签名进行核对。

同时银行会给您一个购买证明，上面都有各个国家的电话号码，各国的银行都有代兑点，如果您碰到支票丢失的情况，直接打电话给他们，就可以补回您的旅行支票。要是现金，丢了就丢了，但旅行支票可以挂失，通常24小时在当地就可以领回。

值得注意的是在购买单的右上角，会有一串号码。建议您买完旅行支票，购买单要跟旅行支票单独保管，因为万一需要挂失的时候（希望不会呵！），银行会让您提供购买单上的号码，这是索权的号码，一定要保存好。

旅行支票的面额有20、50、100的。它也有很多防伪的要求，因为它跟现金的区别，第一个就是刚才我们之前提到的，现金有携带额度的限制，而旅行支票不受这个限制，依靠旅行支票，您可以带更多的钱。还有一个好处就是，旅行支票在使用的时候是会找零的，所以您买东西时，超过额度的部分，再配一点现金来使用。如果多给了，还会找回您多余的部分，而且是现金（比商场的购物券人性多了哈）。

更值得推荐的一大好处是：如果别人捡到您的模仿签字，花掉了旅行支票，这部分损失会由收旅行支票的公司承担，因为它在接受兑付的时候，没有按照规定去审核签字，当然该赔！

实际上，旅行支票不一定非在旅行的时候用，很多学生出国留学，也可以当现金用，它很安全。而且它不像汇票，汇票有半年的期限，但旅行支票真的就等同于现金，只要美元没按宋鸿兵所说的崩溃了，就可以一直地用下去，它是没有期限的。

SOS！拿钱来！

出国后，很多情况您是无法预计的，当计划赶不上变化或是没能拒绝诱惑刷爆了卡，甚至突发意外，后方的补给该选择什么样的方式呢？

接下来，我就要向大家介绍三种跨国汇款的途径。

第一种是之前我们提到的汇票。主要是解决留学人员不紧急用的钱，这不必由本人携带，而是属于第三方供给的。家里人在国内开张汇票，给他（她）邮寄到当地去。

第二个方式就是全球快汇，这种方式基本可以实现在第二个工作日到账，这比汇票的速度要快。但是它的手续费比汇票要稍微贵一点，它有电汇的手续费。费用一共由两部分组成，第一个就是电讯费，每笔汇款收取100元人民币，第二部分是汇款手续费，收取汇款总额的千分之一，最低50元人民币，最高260元人民币一笔。

第三个就是速汇金，它的速度更快了，可能十分钟之内就可以到账了。而就它所需的费用，要比前两种又要高一些，个人汇款收取的手续费是汇款总额的千分之三，最低10美元，最高40美元或同等等值其他货币。而且它有一个额度的限制，比如当天您最多可汇1万美元以下的款额。您可以根据自己的具体情况，从这三个品种中比较选择适合您自己的汇款方式。

在家千日好，出门一时难。有时候有钱是远远不够的。还有一些另类方式，比如像一些介于保险和金融产品的产品，可以做到快速赔付，事先垫资，对于应急情况的处理相当有效。比如，意外事故、重大疾病，甚至丢失护照，就得用到全球援助公司提供的“国际救援”，马上可以提供专业的保护措施。当然，出国前必须购买了这种产品，然后把相关号码记住，才可能在关键时候应急。

最后，还有一道防线，就是不论是旅游还是去留学，在出国前您的手头应该留几个电话号码，比如大使馆、当地救援机构什么的，至少您有了突发情况，知道向谁去求救。当您到了国外，使馆马上会给您发一个短信，告诉您我这边使馆的电话是多少，您存在手机里，也算是上了一道保险啦！

预则立，不预则亏！

兵马未动，粮草先行。有了出国计划，就要进行资金安排。于是对大多数人来说，我们要到银行去把自己持有的人民币换成其他币种，这称为购汇。

现在购汇是很方便的，各个银行都可以，去的时候要带好身份证，但并没有户口所在地的限制，不过金额是有限制的，每人每年大约有相当于5万美元的额度，如果实在不够，也可以额外申请。

在银行购汇的时候您如果看到买入、卖出价、现汇、现钞，有点晕是正常的，我保证这和智商没关系。因为我亲眼见到一银行工作人员被七不懂八不懂的客户弄得找不着北。那么这些是什么意思呢？

目前针对外币的账户管理，我们分现钞账户和现汇账户。现钞账户，就是您存取款的时候直接拿的是外币，是现金，比如存美元取美元。而现汇账户是针对一些从境外汇到境内的情况，基本上您的朋友或是亲戚从境外汇笔钱给您，除了卡上有一个数，您什么都看不见，就是电子货币了，那这个账户就是您的外币现汇账户，同时如果您在银行用人民币购汇的时候，您这个外币账户也是现汇账户。购汇资金也可以是现汇的现金形式放在银行里面。

为什么要区分现钞和现汇呢？因为，您想想，银行在管理外币的时候

会干些什么呢？他得点钱吧？专业用语叫点钞；还得运输吧？每次运钞又是车又是警察的；他还得找地方存吧？金库建筑成本比咱家的贵多了。这些都是有成本的！所以说现钞账户与现汇账户相比，在费率方面现汇账户对客户来说是更优惠的。

下面该换钱了，把手机界面调到计算器，我问您，如果您用人民币买美元，那您应该看卖出价还是买入价呢？当然是卖出价！因为它是站在银行角度来报价的，您买他卖，所以就看得现钞卖出价计算汇率来计算应该卖给您多少美元。

假如您要买一百美元，卖出价是6.82，那就应该拿682元人民币。

这里面还有一个钞买价，即拿着美元到银行去结汇，就是卖出美元给银行，这时候就要按钞买价，钞买价低于卖出价，银行是有这个差价的。

如果是我拿着美元去银行换人民币，那么其实我要想的就是，银行是要买入美元的，所以看的是钞买价；我要是拿着人民币去买美元，我看的就是钞卖价，它全是钞。

如果您要前两年出国的话，就比现在要贵了20%。那么我们怎么样能够避免汇率深跌这样的损失呢？

汇率的背后支撑是本国经济的实力。从长期来看，人民币对美元还是要持续升值的，那么您应该是越晚兑换，您的成本就越低。

但对于澳元来说，如果预期近期澳元可能升值，您应该提早去兑换，这样您兑换成本就比较低了。如果现在打算明年年底去澳大利亚、新西兰的朋友，就要注意2011年的汇率走势了，现在与去年同期相比，澳元汇率相对来说比较高，很多专家预计澳元在明年或是下半年会有一个相对的贬值。所以，准备赴澳大利亚、新西兰的朋友，不要提前这么早，等到明年相对低的时候再去换。但是这也得根据孩子出国的情况，可能他马上就要用钱，您就没得选择了，您只能按照现在的汇率进行准备。所以建议有出

国计划的朋友，也提前做外汇准备。

有些国家的学校，付学费可以按季度，这时候就可以分期付款，用信用卡分期支付学费，可以规避一些汇率上的损失。

李南支招



▷ 我的孩子马上要去英国留学，请问要做怎样的资金准备？学费怎样带出国才方便？

▶ 针对有出国留学需求的家长，工行提供了一套专门的出国留学金融服务，可以让您省心省事。大致可以分为以下四个阶段。

第一，资金准备阶段。由于英国留学教育费用呈现逐年增加的态势，您应充分了解英国院校所需的学费、生活费金额，提早准备。

第二，资金携带阶段。工行可为客户提供旅行支票、外汇汇款、速汇金、外汇汇票等方式，使您能安全、方便地携带留学资金出境。英国各城市的旅行支票、汇票及刷卡环境良好，这可以使您的孩子尽量减少现金携带比例，避免丢失。

第三，资金使用阶段。您的孩子可选择通过兑付旅行支票、速汇金境外支取等方式获取资金。在兑付旅行支票时，建议您的孩子事先登录旅行支票发行机构网站，查询前往的城市是否有免费兑付点，这样可以节省旅行支票兑付手续费支出。

第四，资金补给阶段。工行可通过普通电汇汇款、速汇金等方式为孩子办理资金补给。其中，普通电汇汇款是成本较低但速度相对较慢的补给方式，可以用于孩子后续学费、生活费等固定金额的资金补给。而速汇金汇款虽然成本较高，但速度较快，一般用于突发事件的资金补给。

此外，工行还与工银伦敦分行合作，为赴英国留学的学生提供“开户见证”业务，使他们在国内即可完成工银伦敦个人账户开户手续，家长在国内便可先期将部分学费、生活费等汇往该账户，避免随身携带大量现金或汇票出国可能产生的风险。

Chapter 6

理财产品任我选

经过一轮经济危机，又经过一轮房价和物价的飞涨，现在人人都琢磨着怎么让自己的钱活起来，让钱生钱，追赶上时代的脚步！于是，全民炒股、全民炒基金、全民炒房子，一波又一波的全民运动让大家的投资热情空前高涨。赚了钱的眉开眼笑，错过机会的眼红心跳。到最后，恨不得一看到印着“投资”、“理财”字样的传单就热血沸腾！

先淡定一下，问问自己，您知道现在到底有哪些常见的投资品种吗？股票、基金、国债、外汇、房产、期货、保险、银行理财产品……这些名字听着都耳熟吧？您觉得哪些产品更靠谱一些呢？

国债当然没的说，是国家发行的债券，虽然收益不算很高，但绝对安全可靠！

房地产靠谱吗？房贷政策越收越紧，税收政策山雨欲来，房价未来的走势就像电视剧名字一样——情深深，雨濛濛！

保险会不会更保险呢？这里说的是投资联结险！您一投就要投上几年甚至十几年，提前退保还会有损失，靠谱程度一般般。

股票、基金、外汇、期货这些产品就更不用说了，都是“人有多大胆，地有多大产”的高风险高收益类产品。靠谱和不靠谱程度基本差不多！

如果说前面这些投资品种您都觉得眼熟，多少有点了解，那剩下的这个“银行理财产品”您是不是觉得有点陌生了呢？名字里有了“银行”两个字，它的靠谱程度是不是就会更高一些呢？看完了这一章的内容您就明白了！

您所不知道的银行理财产品

投资房地产，您的钱是交给开发商的；投资期货，钱是放在期货交易
所交易的；国债是通过银行购买或出售的；保险是交给保险公司的；黄金
和外汇都是在银行进行交易，通过银行的平台去进行投资的。那么银行理
财产品呢？

所谓银行理财产品，就是银行针对特定目标的客户群开发设计并销售
的资金投资和管理计划。简单地讲，基金是由基金公司发行并管理的产
品，而银行理财产品就是由银行亲自管理和运作的理财产品！比如工商银
行推出的“稳得利”系列产品就是典型的银行理财产品！

银行理财产品有很多不同的种类，按照投资方式与方向的不同，可以
分为新股申购类产品、银信合作产品、QDII产品以及结构型产品等。这种
分类方法看起来比较复杂，经常把大家弄得晕头转向，到最后也不知道自
己到底买了个啥！

而另外一种分类方法理解起来就容易不少。按照风险和收益的不同，
银行理财产品可以分为保本固定收益类、保本浮动收益类，以及非保本浮
动收益类三种类型。

具体来看，从是否保本的层次来讲，银行理财产品可以分为保本和非
保本两种类型。在这个基础之上，还有浮动收益和固定收益，这就意味着
银行理财产品的收益可能是确定的，也有可能是根据市场走势变化的不同

而不同，最终可能高一点或低一点，但是都在一个范围之内浮动。

在购买银行理财产品之前，我们一定要先搞清楚一款产品的本金是不是有保证、能不能有固定的收益，然后才能根据自身的投资目标和投资风格来做投资决策。那么，面对种类繁多、名称却一个比一个复杂的理财产品，我们应该怎么样去分辨和选择呢？

最简单的方法就是认真看懂产品说明书！

快速读懂理财产品说明书！

买个电视机，要先看看说明书；买盒药，要先看看说明书；买瓶化妆品，也要先看看说明书！但是很多人在购买理财产品时，却往往忽略了这最重要的一步——认真看看银行理财产品的说明书！

也许您会理直气壮地说：“我看了说明书啊！”但是您看到了些什么呢？诱人的收益率？到期保本的承诺？还是一堆看不懂的投资产品和计算公式？这些“乱花渐欲迷人眼”的条款，您真的看懂了吗？

很多人不去认真研究银行的理财产品说明书，一味相信它宣传的“高受益”，产品买到手后，结果实际收益并不像说明书所说的那样高。那么，到底是理财产品说明书在说谎，还是我们自己的“段位”不高，忽略了一些不该遗漏的信息？我们又该怎么样从那些动人的广告词和醒目的收益率里去伪存真呢？要选到最适合自己的产品，就必须化繁为简，看懂说明书里最关键的几项内容！

下面就是一段非常常见的银行理财产品说明书上的内容，看懂了它，您就学会了一大半了！

某银行理财产品说明书（节选）：

本产品主要投资于国债、央行票据、政策性金融债、企业债等债券，
优质企业信托融资项目、回购、新股申购、银行承兑汇票等其他投资管理
工具。

投资者收益：产品加权年化收益率约2.85%。扣除我行理财销售、托
管及管理费用后，产品正常运作到期后，投资者可获得最高年化收益率约
为2.6%。

上面产品说明书的这两段话里最吸引您的是什么呢？一定是那个2.85%
的年化收益率！不过，一定要擦亮眼睛看清楚，后面还有一句话呢！

“扣除我行理财销售、托管及管理费用后，产品正常运作到期后，投资
者可获得最高年化收益率约为2.6%”。也就是说，那个2.85%是在银行
不给员工发工资的前提下，您有可能获得的收益率。如果扣除了银行的
各种费用之后，它的年化收益率最高只有2.6%！而且千万别忽略“最
高”这两个字！它的意思就是，您的收益，向下不保底，向上最多也就
2.6%了！

有许多投资者抱怨，明明宣传的收益率有20%，为什么到手时只有15%
呢？这么一分析，您是不是有种恍然大悟的感觉？原来银行真的没忽悠
您，人家都写得明明白白的，只怪您自己没看明白！

另外，很多理财产品说明书里会提到“预期收益”这个概念。既然叫
“预期”，那就是没有保证一定会达到说明书里提到的收益率。到时候，
如果达到了，那就说明银行运作得好；如果没达到，那么对不起，人家都
说了是“预期”嘛，可别说人家忽悠了您！

前面的例子里提到的扣除了银行收取的各种管理费用后的2.6%的收
益率就是一个最高的预期。就好像刘翔在比赛那天的状态特别好，跑道也

特别直，阻力非常小，他又穿了最舒服的跑鞋，跑的时候又正好赶上大顺风……这一切都具备了，它的收益就达到2.6%了！

提到收益的时候，说明书上还有另一个词——年化收益率。这也是个非常重要的字眼儿！比如，一款3个月期的理财产品，如果写的预期年化收益率是4%，这并不代表您投资10万元，3个月后能拿到4000元的收益，因为这个4%是12个月的收益率。因此，即使3个月到期时您能获取最大的预期收益，也只有1000元。

再来回头看看前面那段产品说明书的前半部分又说了些什么呢？

这部分是要告诉您，这款理财产品将要去投资的东西都有哪些。这就决定了这款理财产品大体的风险水平。如果拿爬山来举例子的话，您要爬珠穆朗玛峰和爬香山的“鬼见愁”，这两个的风险是不一样的！但既然您的目标是要去爬山，那就不可能出现溺水的风险。

这个产品说明书的条款里提到了很多投资标的。其中，国债、央行票据、金融债、企业债券等都属于债券。债券是一种固定收益型的产品，相对收益比较稳定，风险比较低。

这款理财产品投资的第二大类就是信托项目。相当于银行把客户的资金集合起来去直接投资某一个优质企业的优质项目。在投资之前，银行已经对这个项目进行了严格的评估，有一套非常严格的信用风险审查流程，相对来说也是有固定收益的。

再接下来的投资标的是债券回购、新股申购和银行承兑汇票等。这些都是风险非常低的产品，相对比较稳定，基本上不会出现大的亏本。

这样一来，从这个产品说明书我们就可以非常明确地看出，这是一款最高年化收益为2.6%的浮动收益类产品，虽然它没有承诺保本，但是从它的投资标的来看，风险相对来说是比较小的！

在投资理财上，我们要做到“不打无准备之仗”！最重要的一点就是

要看懂理财产品的说明书。千万不要稀里糊涂地买了产品，到头来连人家到底是个什么东西都不知道，那就真是“哑巴吃黄连，有苦说不出”了！

产品有“结构”，不懂莫上“钩”

刚刚我们举例子的这款理财产品，从投资方向看是一款非常简单产品！因为它投资的那些东西，无论是债券、新股申购，还是信托、票据，都是我们容易理解的。不过，在种类繁多的银行理财产品家族里面，有很多都是非常复杂的产品，它们有个专业的名词——“结构型理财产品”！

这个“结构”可不是建筑行业里面说的“钢混”还是“砖混”的结构！而是一种特殊的理财产品。那么，到底什么是结构型理财产品？下面这个产品的说明书可以帮我们对这类产品有个简单的认识。

某结构型理财产品说明书：

本期人民币理财产品投资者最终获得的收益与欧元汇率的价格走势以及事先约定的汇率区间有关。如欧元汇率未曾突破预设区间，则投资者获得最高收益；如欧元汇率曾突破预设区间，则投资者获得最低收益。

估计看了这个条款之后，您跟我有同样的感觉——晕！

但是我要告诉您的是，这在结构型理财产品里算是简单易懂的一个了！简单地说，您买了这款产品之后，到期时获得的收益跟欧元汇率的走势是密切相关的。如果在产品到期之前，欧元的汇率没有超过说明书里约定的波动区间，那么您就可以获得说明书中承诺的最高收益。如果在产品到期之前，欧元的汇率曾经超过了说明书里约定的波动区间，那么您最终

小贴士：

结构型理财产品

结构型理财产品又被称为结构性存款，它是指通过某种约定，在客户普通存款的基础上加入一定的衍生产品结构，将理财收益与国际、国内金融市场参数挂钩，例如汇率、利率等。

只能获得说明书中承诺的最低收益。

如果您还没有看懂也没有关系，您只要了解，这款产品的收益是跟欧元汇率挂钩的！

除了例子里提到的汇率之外，利率、债券、商品价格、信用指数、一揽子股票、基金、指数等很多金融产品和衍生品都可以作为结构型产品挂钩的对象。

在国外的成熟市场里，可供选择的挂钩产品就更多了，甚至可以跟自然灾害挂钩，比如海地地震，就可以搞一个挂钩型理财产品出来！发生了地震怎么办？不发生地震又怎么办？地震7级怎么办？6级怎么办？

还可以跟天气挂钩！下雨怎么办？天晴怎么办？不阴不晴怎么办？

此外还可以跟电影《阿凡达》的票房挂钩。比如《阿凡达》的票房是1亿到3亿美元，您可能拿1%的回报；如果《阿凡达》的票房是3亿到6亿美元，您可以拿到2%的回报；如果《阿凡达》的票房是6亿到10亿美元，您可能拿到3%的回报；如果《阿凡达》的票房超过了10亿美元，您可以拿到5%封顶的回报！或者说3D的票房到了多少会怎么样，IMAX的票房到了多少又会怎么样……只要有人愿意做这个产品，又有人愿意去买，就完全可以提出这样一个挂钩产品！

那么我们又该如何选择这些结构型产品呢？打开这些产品的条款，动

不动就20多页中文再配上20多页的英文，看了就头晕！我到底该怎么看明白呢？

这里我要说的就是最简单的两点：

首先，要看它的预期收益率有多高！一款产品的预期收益越高，它隐含的风险就越大！我们先要衡量一下自己的风险承受能力，然后再决定要不要接受这么高风险的产品！

第二点就是要尽量看懂条款上的内容！看看它挂钩的这个东西您是不是了解，别人家给您列了好长的一个计算公式，把您的收益给钩上了，结果您连跟您挂钩的到底是什么东西都不知道！就好像您点了一盘菜，您连这菜是用什么做的都不知道！这样的投资，就算预期收益再高，我劝您也不要尝试！在理财上可千万不能“无知者无畏”！这样的时髦，咱千万不能去追！

这就是所谓的：产品有“结构”，不懂莫上“钩”！

“杠杆”到底撬起了什么？

在选择结构型产品时，最简单的一种方法就是看一款产品的预期收益率高不高。如果预期收益高，那么它隐含的风险就会比较大。这又是什么原因呢？

要解释这个问题，就先要了解一个词——杠杆！

没错！就是亚里士多德的那句名言——“给我一个支点，我可以撬起地球”！

他用的就是“杠杆原理”！

很多结构型理财产品之所以会有高收益，就是因为它们在产品设计中

面运用了杠杆原理。举个小例子：

假设有一个投资品只需要交其价格10%的保证金就可以进行交易，如果您在它价格是100元的时候购买了，那么当这个产品上涨了10元和下跌了10元的时候，您的资金收益率是多少？

大部分做过这个测试的人会不假思索地回答：10%！

到底是不是这样呢？我们来算算就知道了！

按照规定，我只需要以其价格10%的保证金就可以购买。也就是说，当这个产品100元的时候，我只需要花10元就可以买一份。那么我投资的成本就是10元。当这个产品从100元上涨10%到110元的时候，它的价格增长了10元，也就是我赚了10元。而以我最初10元的本金作为基准，我的收益率就应该是 $10 \div 10 \times 100\% = 100\%$ ！

这笔交易的收益率是100%！

同样的，如果这个产品的价格下跌10%到90元，那么我投资10元本金的亏损率也就达到了100%——一下子全赔光了！

这就是在投资中“杠杆”的作用！它可以放大您的收益水平，同时也就放大了您可能面临的风险的等级！

除了结构型理财产品之外，国内的黄金T+D交易、期货交易等也都是使用保证金交易的方法，所以这些投资品都具有高风险高收益的特点！

除此之外，还有一种投资品也能利用杠杆进行投资！那就是房子！

我曾经采访过一个炒房子的人，他给我讲了他拿10万块钱炒到300万的故事！他最初用10万元作为20%的首付款，贷款买了一套50万的房子。当房价很快涨到70万的时候，他就卖掉房子，还清银行40万的贷款后，他的那10万块钱就变成了30万！收益率达到了200%！这就是杠杆的力量！

再回到银行理财产品上来。如果这个产品本身有很大的杠杆，就意味着这个产品风险会放大。但是如果您只是关注宣传折页上写的那个收益率

条款的时候，您会发现这个产品可能带来的最高预期收益会非常可观，让您怦然心动。但是这心动的背后，您一定要看到这个杠杆的倍数，要看到它放大的倍数。因为爱有多深，恨就有多深。它的收益有多可爱，当风险来临时，就有多可怕！

风险收益永相伴

收益和风险永远是硬币的两个面，忽略任何一面都不是完整的投资。

我们怎么样甄别一个理财产品的收益是高还是低？您觉得收益率多高的时候会有风险？美味的馅饼在什么时候就有可能变成一个巨大的陷阱呢？

银行的理财产品的收益率如果能够高于同期存款利率一点额度，这属于正常的风险投资，您可以放心地去考虑选择。如果明显地高于银行的同期存款利率，您就要考虑到其中存在的风险是否能承受得了。

具体来讲，市场上无风险收益的产品就是存款和国债。现在一年期的存款利率大概是2.25%，两年期存款利率是2.79%，三年期存款利率是3.33%，三年期国债的收益率是3.73%。如果要比较的话，就用同期的存款利率或者国债的收益率去比较，如果比这两个都要高，那么这款理财产品就有风险了。因为多出来的那部分收益肯定不是白来的，天下没有免费的午餐！

通常来讲，与定期存款的收益率相比，年收益在5%以下的银行理财产品的风险较为合适。而如果要追求5%以上甚至更高的预期收益率的话，那么投资者就要做好迎接高风险的心理准备了！如果某款理财产品的预期收益能达到10%、20%甚至30%的话，那您一定要承担有可能亏掉本金10%、20%、30%，甚至更多的风险。

当然，我们也不能一味地惧怕风险。因为我们随时都在面临着一个风险，那就是通货膨胀！如果我们将资产全部放在存款或者国债这样无风险但是低收益的品种上，很有可能就会在通胀的风险下资产缩水贬值。我个人感觉，银行理财产品相对来说更具有稳健对抗通货膨胀的能力。我在前面也提到了，目前银行理财产品中新股申购类产品、信托类产品的收益都比较稳定，而投资于基金、黄金、外汇等金融产品的理财产品则风险较大。一般而言，打新产品和信托产品的本金有较大保障。但需要提醒的是，在购买银行理财产品时，我们应该根据自己的风险承受程度，来选择投资标的不同的产品，一定要注意产品期限，我认为以半年期到一年期的短期投资品种为宜。

另外，银行代销的一些分红型保险产品，在保险期满后还可以还本付息和获得分红收益，由于资金主要投向基础设施建设项目、债券和包括协议存款在内的银行存款，所以这类产品的风险也比较小，在获得保本和稳定收益的同时也获得了保险保障，适合投资风格较稳健的客户。

我们当然希望自己的收益越高越好，风险越低越好，但在风险和收益并存的时候，我们就必须要认清自己的风险承受能力，为自己的生活留有余地。毕竟投资理财是为了让我们生活更幸福，而不是为了那一点多出来的收益让自己变成投资的奴隶。

产品好不好，问了才知道

讲了这么多在选择银行理财产品时要注意的事项，可能您还是觉得麻烦。什么杠杆、挂钩、结构、风险、收益等一堆的名词，非得专家才能弄明白！那我们是不是就不要去买银行理财产品了呢？

其实，在选择银行理财产品的时候，还有一招更简单的方法！那就是去问银行的客户经理！当然不是直接问客户经理“我要买哪款产品”这么无厘头的问题！我们可以用几个问题，把自己包装成一个专业人士，这样既可以最快地了解产品的特性，又能够保证自己不会被不负责任的客户经理给忽悠了！

首先，要确定这款理财产品是不是保本的！如果保本，还要问清楚是不是有保本的条件。比如是不是只有持有到期才能保本，是不是只有在开始发行的时候购买才能保本，等等。

第二个就是要问清楚产品的收益情况。是固定收益还是浮动收益，如果是浮动收益，它的收益区间可能在一个什么范围，是不是也要持有到期才能保证收益。

在了解了收益情况之后，还要问清楚这款产品是不是结构型的产品，有没有杠杆，杠杆的倍数是多大，这直接关系到产品风险的大小！

最后，我们还要关心产品的流动性，这也非常重要。如果您买的是固定期限的产品，假如持有期间家里突然急用钱，比如突然要交一笔学费，或者是家里亲戚有事找您借钱，但您的钱都买了固定期限的理财产品了，这时候手头没有现金，就只能着急上火。所以，理财产品的流动性对于突发事件非常重要。

在问完这些问题之后，您就应该基本清楚了。如果这时候您觉得各方面都没有问题，心理完全能够承受，胸有成竹，您再买也不迟。您要用自己的慧眼来识别，再开金口去询问各种各样的问题，把客户经理问烦了都没有关系。因为这样做，就是为我们自己的财富负责！这样才能真正做到理财产品任我选！

李南支招



- ▷ 我有10万左右的闲置资金，之前一直在投资股票。但是现在市场出现震荡调整，我想考虑投资银行推出的理财产品。能不能推荐几款适合我的产品？
- ▶ 首先您要正确认识自己整体的投资结构以及自己想要达到的理财目的。您目前是因为担心股票市场的震荡，所以想要转而投资银行理财产品。这种投资目标基本可以理解为想要寻找一种更为稳妥的投资方式。那么我的建议是到银行去咨询您的客户经理，向他说明您目前的投资组合和本次投资的真实目的，然后在他的指导下选择风险相对较小收益相对较稳定的银行理财产品，比如一些主要投资于货币市场工具的理财产品就是比较符合您此次投资预期的。当然了，如果能够把您的资金分为几个部分进行不同方向的投资，把风险分散开来可能效果会更好。



Chapter 7 玩转银行

经济

发展的重要标志之一，就是以前排队的现在不排队了，比如过去买豆腐买肉，有票儿都不一定买的上；以前不排队的现在排队了，比如前一段买车买房，还有就是去银行。车和房一辈子买不了几次，这银行就不同了。如今银行的功能越发强大，汇个款，购个汇，买点基金，缴个费，更别提那些传统的存取款了，样样都得和银行打交道，一去就得小半天。我们在为银行贡献利润的同时，被它玩得滴溜乱转。

其实，银行也不愿意，现在房租这么贵，人员成本也见长，您就去存点钱，银行仨瓜俩枣都挣不出来，排队占地儿不说，还浪费柜台小姐的表情。所以，银行最近几年也在尽可能地做一些系统和服务的调整和升级，与人方便，与己方便，让您足不出户就可以理好财，而且享受到更多的增值服务。

对于我们来说，时间是如此的宝贵，在银行无谓的浪费时间也不能增值，金钱是如此的宝贵，我们付出了成本，多享受一些服务，就是提高了资金的使用效率啊。而且您要是成为银行的高端客户，他的服务是可以让您赚到钱的。那么这一切怎么实现呢？接着往下看吧！

银行业务知多少？

说到要玩转银行，我们首先要做的当然就是了解银行。那么，不如就从了解银行为我们提供的各项业务开始吧。

银行真的是一个很会为我们普通客户考虑的地方，为了方便我们的生活，竟然为我们提供了几十种服务，像存单存折、信用卡、借记卡、网上银行、电话银行、转账汇款、代发工资、外汇买卖，等等，都是我们日常生活中比较常见的银行服务，也是我们认识银行的开始。

融资业务

说直白点就是银行向我们提供的贷款业务，在日常生活中最常见的自然就是我们的房贷、车贷了。

代理缴费

代理缴费又可以叫做缴费通，就是把那些水费、电费、通讯费，还有那些网络费全都可以关联到一张银行账户上，等到了要缴费的时候，银行就会自动帮您用这个账户上的钱去缴费，就不用您每个月都想着几号几号我得缴什么费、几号几号我又得缴什么费了。银行全都帮您记着，到时候自动就帮您交了。当然了，您得保证自己的这个账户里有足够的钱。

存单质押

存单质押这项服务可能离我们的生活比较远，很多朋友都不太清楚银行的这项服务。那么到底什么是存单质押呢？比如说您如果要用钱，但是您家里有一笔定期存款没到期，那么先把这定期存款单质押在银行，然后银行给您钱先用，等有钱了再去还给银行，把自己的定期存款单取回来。其实是一种非常方便的业务。

理财产品

理财产品就是银行为我们的理财专门提供的服务。您可以选择到银行去购买理财产品，然后银行会有一个专门的团队将所有购买同一个理财产品的客户的资金放到一起进行相应的投资，帮助我们进行理财投资。有点像基金，但为我们进行理财的不是基金经理而是银行的客户经理。

第三方存管

第三方存管这个概念您可能比较陌生，其实我给您解释一下，您就会发现原来就是这么回事，我每天都在用啊。

举个具体的例子吧，在证券公司炒股的时候，您的钱其实放在银行里面，是银行和证券公司的一个合作，银行保管、支出您的钱，证券公司来保管您的股票，这个业务叫第三方存管。

其实第三方存管还有一些其他的服务项目，比如说基金定投就是银行和基金公司合作的第三方存管项目。

残币兑换业务

顾名思义，当然如果您不小心收到一张残币，就可以拿到银行去让他

帮您兑换。按照《残缺污损人民币兑换办法》规定，能辨别面额，票面剩余 $3/4$ （含 $3/4$ ）以上，图案、文字能按原样连接的残缺、污损人民币可以全额兑换。能辨别面额，票面剩余 $1/2$ （含 $1/2$ ）至 $3/4$ 以下，图案文字能按原样连接的按半额兑换。纸币呈正十字形缺少 $1/4$ 的，按半额兑换。如果以上情况都不符合，对不起，不予兑换。

当然了，这项服务其实还隐含了另外一项服务，确切地说不属于残币兑换，但银行也是可以帮您完成的。我小时候，父母为了培养我的理财观念，就给我买了个小存钱罐，每次有了硬币就会帮我投进去，直到这个存钱罐满了，我就把它全取出来到银行去换一张整钱，再让我妈帮我存进存折里。银行这种零钱换整钱的业务也可以算做是兑换业务中的一种，对于培养孩子的理财意识还是很有帮助的。

保管箱

保管箱，其实就是银行为我们提供的一种类似保险箱的存管服务，您可以把一些不方便放在家里、也不方便放在办公室的，又不能随身携带的重要物品放在银行的保管箱里，其实就相当于您租了一个银行的保险柜存自己的东西。

说直白点儿就像是有些电影里的情景，特神秘地一按指纹，唰，门就开了，您就进去了，一个人在那数钱，就那种感觉。

上面我们介绍了这么多银行业务，也许您的头都已经大了，说这么多业务，我得什么时候才能玩转银行啊，还是银行玩我吧。我可以告诉您，坐在家就可以顺利地撬动地球，玩转银行啦！

我网上 您银行

——我儿子可聪明了，知道什么值钱要什么。

——他现在要什么呢？

——他跟我要时间，要我多花点时间陪他。因为他觉得时间对我来说是最值钱的。

以上这几句话，是一个朋友和我的对话。确实，不仅是对他，对我们每个人来说，时间都特别地值钱。很多时候我们没能理好财，不是因为我们不知道怎么去理，而是真的没那么多时间去理财。这一理财就得上银行，一上银行就得排长队。要不我们怎么总听说谁谁谁要去银行办业务了，先找个闹市区的银行领个号，然后看场电影之后再回来，接着办业务，这可绝对不是天方夜谭。

还有就是在银行办理业务的时候，历尽千辛万苦终于轮到您了，可是回头一看，后面有很多人在那眼巴巴地看着您，就盼着您快点办好让他们也有个念想。这一下您的压力可就大了，万一您办得慢了，可是对不起身后的这些父老乡亲啊。

这时候我们往往会想，要是像电脑似的有个快捷键就好了，还排什么队啊，我直接一敲，这事儿就成了。您还真别说，在这个网络发达的21世纪，银行还真就为我们提供了这个快捷键——网上银行。24小时营业，还不用排队，这样可就帮我们节省了很多时间啊，我们不就有更充裕的时间去好好地理理我们的财了吗？

有人可能会说，我知道网银，不就是转账用的吗？那我可要批评您了，这不是不求甚解么？其实网银可以帮助我们做很多事情的。网银一般分为对公和对私两个部分，这里，我们只对网银的对私业务进行一些讲解。

利用网上银行办理手机缴费、缴水电费和电话费、开户存钱、在淘宝网买东西等业务，这些属于利用网上银行办理的相对初级的业务。而买基金买理财产品、信用卡还款、做预约转账等，这些属于相对复杂的网上银行服务项目。目前网上银行业务发展的速度已经远远超过了人们的想象，孰不知如今什么都可以用网上银行来办理了（当然了，从银行里取出现金是网上银行唯一的盲点，毕竟谁家的电脑也不能吐钱啊）！

看到这儿，您是不是已经有点怦然心动了呢？那么，网上银行到底怎么开通呢？

其实开通网上银行的方法非常简单。像一些一般性业务，如投资理财业务，如基金、黄金业务，以及一些自己账户之间的查询，只要登录相关银行的官方网站进行自助开通就可以了。但是为了安全起见，我们开户的时候还要面签以核对开户人的身份，这就要求大家必须到柜台去一趟。在这里，我给大家一个提示，如果要想开通网上银行，去银行之前，得把所有在银行的账户卡、存折都要带齐，一次性地全注册到网上银行里去，这样就能一网打尽。将家里的财产全都通过网络进行管理，不仅能大大节省时间，而且还能增值。

另外，还要给大家做一个特别提示，登录网上银行时，要尽量使用安装了最新杀毒软件的私人电脑，密码设置不能过于简单，并且最好定期更换。

圈个“电网”来养“基”

去银行购买基金通常是最花费时间的一项业务。我记得基金最火爆的时候，很多老人都很早起床，像买国债一样，到网点去排队，而且天很冷或者很热的时候，很多人都挤在一个空间里，呼吸不畅，空气也不流通，

搞得人非常不舒服。告诉您一个非常简单方便、足不出户而且能解放您的时间的方法来购买基金吧，那就是——网上买基金。通过网上银行购买基金，从开户到交易成功只要3分钟就可以全部搞定！

有人会问了，买基金是一个多复杂的过程啊，要是上网买基金，是不是就更复杂了？我万一一点错了怎么办啊？实际上，为了方便客户，很多银行会有一个网络银行使用方法的演示版，大家可以登录各银行的网站，进行与现实环境一样的模拟操作，自己体验一下，这样等到真正自己使用网络银行的时候不就轻车熟路了嘛。具体到购买基金，您只要进入银行的个人网上银行，选择“网上基金”（如果是第一次买基金，还需要再开一个基金账户，就是基金公司的账户，我们叫它TA账户，以后通过这个TA账户就可以进行自己的基金管理了），然后选择自己用来购买基金的银行账户（通常是开通网上银行的银行卡号）与TA账户进行绑定。操作完这些后准备工作就全部就绪了。

接下来，进入“基金交易”项目，选择您想购买基金的所属基金公司，再选中要购买的基金种类，设置自己所需要的分红方式（即基金公司在分红的时候是直接将分红现金打入您绑定的银行卡，还是将分红现金转换为相应份额的基金产品），输入自己要购买的金额，就可以进行基金购买了。在全部操作完成之后，系统会显示让您核实一遍，确认无误后，按确认键，这样基金就申购成功了，就这么简单。

简而言之，第一个前提是有一张银行卡，第二个前提是要在基金公司有一个账户，就跟买股票一样，股票还有股票账户，有银行的资金账户，两个账户对在一起之后才能购买股票。基金也是一个道理，所以要想买基金，得到基金公司开一个账户，记录您的一些购买信息。

怎么样，用我提供给您的这种方式养“基”要比去银行排大队省时省力多了吧？

巧用网银多省钱！

您相信吗？除了能节省时间之外，使用网上银行还能帮我们省钱！为什么呢？因为如果通过网上银行来办理业务，无形中是替银行节省了人力物力的开支，银行当然得给您点儿“回扣”了！大体说来，网上银行的优惠主要分为以下几种。

费率优惠。以工商银行为例，对于大额投资者来说，费率会一次性优惠得非常多。如果是在柜台办理的话，一般的客户是打九折，对贵宾网上银行客户，一般是基本会员，打四五折，对最高级的贵宾网上银行，打二七折汇款。如果您办理一笔10000元的业务，基本就能省出一顿饭钱了。

投资便利。这其实不是银行直接给我们的优惠，严格上来讲，是银行给我们提供了一种更好的赚钱方式。以前股市不好的时候，大家把资金都投向黄金市场，如纸黄金、美元黄金，还有外汇买卖。可是这样一来，比较耽误投资者的时间，需要到银行、交易所去一项一项地办理。不过，现在这些都可以通过网上银行来进行投资了。另外，众所周知，晚上九、十点钟是国际市场最活跃的时候，可这时银行已经关门不营业了，通过网上银行，我们可以坐在家一边喝着茶一边赚钱，这样是不是很自在呢？

汇款优惠。经常给异地的亲戚朋友、家里老人汇钱的朋友，都可以通过网上银行来办理，利用单位中午午休的时间上网，您的孝心就能直接送到爸妈那里了，与您到银行去排队相比，汇率还有一定幅度的优惠，真是一举两得。

网银安全三道关！

网上银行确实是一种非常好的理财平台，让我们足不出户就能够理财，它可以省时省力，可以省我们的汽车油费，还可以省纸，实现无纸化办公，还可以省心。那么这个“五省”的好东西，它到底有没有安全隐患呢？

其实任何事物都是有两面性的，谁也不能确定地说一个产品就是绝对安全没有隐患的。网上银行也是如此，不过银行已经为我们考虑得非常周到了，为那些网络偷盗专家设置了三道关来保护普通用户的财产安全。

首先是电子银行口令卡，它也叫“动态密码卡”。以前在网上银行登录的时候，登录密码是静态的，也就是说每次登录的时候，如果客户自己不改密码，肯定一直都是那个密码。这样就很容易给不法分子以可乘之机，他们侵入您的电脑并安装一些木马程序之后，就能盗取密码。因此，银行为了防止静态密码的不安全性，特别推出了方便大众的动态密码卡。

这种动态密码卡就像买彩票刮奖一样，它覆盖了矩阵字符串。当您进行网上银行的操作时，银行系统会自动形成口令，然后客户按这种口令刮开相应的指标值，先刮开一个，比如说如果网上银行在进行支付的时候给您一个A1D3，那么就找到横标是A纵标是1所对应的数值，刮开以后是217；然后再看D3对应的数值，是434，这时您就输入这组口令，这个就是密码，它是一次有效的，下次再支付时，会随机另外生成一组口令，它是绝对不会重复的。这种电子银行口令卡主要方便大众客户对小额支付的需求，而且使用次数也有限制，并不能面面俱到。

第二道关是U盾。对于一般大额资金支出的客户，适合选择U盾。所谓U盾是最安全的网上银行客户证书，它是智能卡处理器，存着微型智能

卡处理器，通过非对称密钥进行数据的传输，对数据进行加密、解密，能够保证网上银行的安全。U盾是网上银行最高级别的安全工具。

如果U盾丢了，可以到银行挂失，给您补发新的U盾。其实U盾丢了不要紧，因为它需要输入您当初设置的密码才能使用（密码得设定稍微复杂一点），就算别人知道您网上银行的登录卡号、登录密码，但是不知道U盾密码，就无法动用您的资金。

倘若您对U盾还是不放心，那没有问题，银行还有其他的辅助措施，即第三道关——手机短信认证。开通手机短信认证以后，它就与您的手机联动了，当您进行网上支付时，与银行捆绑的手机会给您发一个验证码，您收到验证码后，在网上操作页面输入，这样就能保证安全提交了。

我是防骗小能手！

现在很多人以车代步，因为开车不仅方便快捷，还能提高我们的生活品质。可是开车是有风险的，除了安全方面的风险，汽车有的时候会被召回，因为车需要定期保养，当厂家发现问题后，会赶紧召回，采取新的措施维护。这就让我联想到了网上银行，虽然银行已经为了用户的安全设置了很多安全屏障，但我们在进行实际操作的时候，还是需要多加留心。

我们先来了解一下正常的网上购物使用网上银行的程序，然后再揭露骗子们的经典骗术。所谓“知己知彼，百战不殆”，以后我们就能主动地加强防范意识了。

打死我也不说！

动态口令卡、U盾，再配合手机短信认证，有了银行提供的多重保

护，我们就可以安全地使用网上银行进行交易了！不过，银行提供的只是硬件上的保护，而账户安全的最后一道防线往往就是我们自己！

现在网络聊天非常广泛，有很多不法分子利用网络聊天来窃取客户的资金，而且居然连银行的动态口令卡都能窃取。他们是怎么得逞的呢？

首先，他们会通过网络聊天工具聊天，利用受骗者贪小便宜的心理，在聊天时可能就会说，我们公司正在销售一款时髦手机，市场价得5000多块钱，而我们公司才卖几百块钱，问您想不想买。只要您想买，用范伟的话说，“想买您就上当了”！然后，这些骗子就会接着说，那我给您发一个网址吧，直接网购，您通过这网址给我网上支付，我就马上把手机寄给您。而他给您的链接网址其实是一个假的银行支付页面，当您在这个支付页面输入银行卡号、登录密码进行支付的同时，犯罪分子在做什么呢？他们有两台电脑，一台跟您聊天，一台已经登录网上银行了，他们能在刚才那个错误的网站后台看到您的银行卡号和登录密码，然后他们用您的这些账户信息登录网上银行。那么，动态口令他们又是怎么知道的呢？当您在假的支付页面上输入动态口令卡时，该页面会长时间无法打开，原因是骗子在登录银行网站之后才能知道动态口令要求的坐标，随后才能把坐标输入那个假的支付页面。等到您那边的假页面能正常打开了，您再输入动态口令卡，完了，这下骗子就知道了您的动态密码了。

其实按正常的网上支付程序，第一步绝对不会让您输入登录密码的。一般正常的网上支付顺序是先输入卡号，之后是验证码，银行网站会显示一个预留信息验证（这个预留信息是您在开通网上银行的时候自己设定的一句话），如果预留信息是您预留的，比如“我爱北京天安门”，它就会在支付网页上显示出来，您一看是“我爱北京天安门”，那肯定是工商银行的正规网站，这样就可以进行下一步的支付操作了。

想“钓”我？没门！

现在有很多不法分子都利用与银行网址相似的假网址混淆大家的视线，当客户不小心进入这些网页后，他们就会进行“钓鱼”，盗取客户的账号和密码。

举个例子，工行的正确网址是www.icbc.com，一般骗子们弄的假网址都会出现1CBC的字样，一不留神都可以以假乱真，迷惑大家。很可笑的是，越是虚假网站就越是会有一些小字提醒买家“谨防上当”，看似好像是在为顾客着想。很多不法分子都利用这种假网址来混淆大家的视线，完了之后来进行“钓鱼”。

现在，您已经知道那些可耻的“钓鱼者”都是怎么骗钱了的吧。接下来要做的，自然是在操作过程中多留意细节，揭穿他们的骗术，让他们骗不到钱！

以目前世界上最大的银行——中国工商银行为例，在淘宝上买东西时，商家的支付页面会有一个工行的小Logo（标志），下面有付款方式、付款金额，工行的系统会不断进行身份确认，然后才会把您的账户号给输进去，才能进行付款。另外，我还推荐大家使用像U盾这样的网上银行安全工具。当操作完以上所有程序后，U盾本身有一个小确认键，您得再确认一次，付款才能成功。程序相对比较烦琐，但确实能在最大程度上保障账户安全。

总而言之，在平时使用网上银行的时候，大家一定要有安全意识。首先得登录正规银行网站，不要在聊天的过程中将自己的任何银行信息透露给不熟悉的人，也不要陌生人在您发送的网页里输入个人真实信息。其次，不要相信任何人以银行的名义给您发的邮件，一般这类邮件会说银行系统正在升级，为了保证您的资金安全，请将银行的卡号密码输入到他们提供的网页。这样大家一看就急了，系统升级安全，是不是我这账号密码

有风险呀？于是赶紧输入吧。其实正规的银行是绝对不会给任何客户这类关于系统升级输入卡号密码的提示的。另外，还会说您获大奖了，登录哪个网站完成注册以后给您转钱。这些都是骗子们的常用伎俩。

手机银行 一切尽在“掌”握之中

不怕一万就怕万一，网上银行固然好，但要是碰上没电了怎么办？

这种情况下我们可以使用电话银行和手机银行。

手机银行是网上银行的延伸，也是继网上银行之后又一种方便银行用户的金融业务服务方式，有贴身“电子钱包”之称。它一方面延长了银行的服务时间，扩大了银行服务范围，作为一种结合了货币电子化与移动通信的崭新服务，不仅可以使您在任何时间、任何地点处理多种金融业务，而且极大地丰富了银行服务的内涵，使银行能以便利、高效而又较为安全的方式为客户提供传统和创新的服务，越来越受到国际银行业者的关注。

“手机炒股”：不再是新名词

近一年来，国内经济呈现良好复苏态势，股票市场也又重新火热了起来，吸引了众多淘金者进入股市。特别是今年以来，国内股市更加火爆，许多城市的证券营业厅、银行出现了股东、基金开户排长队的现象。目前，中国股民人数已突破1亿大关，并有继续增长的趋势。

对于无法天天去营业厅的股民来说，他们大都采用非现场的电话委托和网上交易方式炒股。传统的电话委托不仅速度慢、不直观，在交易活跃时还会因电话占线而无法下单，从而影响交易。而网上交易虽然速度快，但移动性、便捷性差。相比之下，手机炒股与股票通知业务、实时股票信

息和交易相结合，拥有独特的优势，使股民方便地随时随地炒股，成为电话委托、网上交易之外的第三种非现场交易方式。

手机银行不仅可以 let 使用者无论何时、身在何处，都能方便地查询注册账户的资金余额、账户明细等信息，还具备了转账、交费、支付、投资理财等丰富的功能。比如，宅男宅女可以通过银行的手机银行办理同城异地、本行跨行等多种转账汇款业务，实时划转资金，缴纳电话费、手机费、网费、水电费等各种费用，买卖基金、国债、黄金、证券，还可以方便快捷地办理手机充值和商旅服务支付，等等。

警惕电话银行陷阱！

电话银行也会存在诈骗现象吗？您别说，还真的存在。

这里一定要做一个郑重提醒，就是银行绝对不会让客户直接说出密码的。不论是打电话银行也好，查询也好，在输密码的时候，会自动切换到电子系统，比如您通过电话输入密码，绝对不会有银行的坐席人员说，请报您的卡号和密码，这在正规的银行系统中是绝对不会出现的！

也就是说不可能有银行来电人工询问您的账户和密码，都是通过按键来完成的。可是一般人如果接到声称是银行打来的电话，说您的银行账户被盗了，通常会很紧张，很可能就完全忘记了电子系统这回事。当时只想赶紧把密码告诉对方，以避免自己的财产遭受损失，但结果却是“羊爱上狼”的故事。有人就会说，我之前就知道这类电话是骗人的，就算接到了也不会上当的。可是您还真别说，一到那时候您可能一急就全忘了。我一位从事金融业的朋友告诉我，有一次他跟一个在温州挺有名的老板在一起，这时他的手机响了，收到一条短信，说他在某某地方消费了5000元，他第一个反应就是，我老婆又在花钱了，于是马上就打电话问他老婆，结果他老婆说没花钱啊。他马上就想，完了，我的账户被盗了，立马回电话

去让人家骗子保护他的账户，把自己的卡号、密码全告诉人家了，一下被骗了个“底儿掉”。其实他是一个做生意很成功的人，但在那一瞬间他就完全蒙了。所以遇到牵扯到实际利益的事情，大家一定要谨慎谨慎再谨慎，所谓“小心驶得万年船”。

那么具体的防范措施有哪些呢？首先如果是您自己是那家银行的客户的话，至少应该把该银行的客服电话记下来，一旦发生紧急的问题，也一定要冷静，不要慌张，因为人只要一慌张，智商就会下降，就会很轻易地被别人骗了。所以，一定要先分析再核实，这样就不会轻易掉进电话银行的陷阱了。

榨干银行

想办法成为银行的VIP客户。这有什么好处呢？

首先，大部分银行会为VIP客户提供一个预约的服务。比如我们想做大额取款，您提前打电话告诉您的客户经理，您哪天几点要去取多少钱，他就会提前把现金准备好，等您到了银行直接拿钱就成了，会免去很多麻烦。对于基金购买、理财产品的购买等多种银行业务，VIP客户都可以享受预约服务，到银行办理业务可以不用排队，甚至连银行停车场里的车位都可以提前打电话预定！

除了这种预约服务之外，商业银行还会为VIP大客户提供一个系列量身定做的产品，类似理财金客户、财富客户私人银行，等等，根据客户自身的资产构成特点和对风险的偏好，来为VIP客户度身定做最适合自己的理财服务套餐。还可以为您配备专业的理财顾问，随时上门服务。

怎么才能成为银行的大客户呢？

最好的方法是：把我们手上所有普通银行卡的存款，存进一家银行，成为这家银行的VIP客户。这样就能以我们有限的资源享受银行最高档的服务。

比如工商银行要求，个人在该行的金融资产达到日均30万人民币，建设银行是日均50万人民币。当然了，在选择银行的时候，还是要结合自身需求，选择最适合自己的银行才是首要考虑的条件。

另外，我还知道一个很有意思的事情，有的银行会为VIP客户专门提供一种不同于以往银行卡形状的卡片做储蓄卡，并为这种卡设计专门的ATM机，就可以帮助VIP客户免去在普通ATM前排队取钱的麻烦了。

网上银行，以及手机银行是一个让我们又爱又恨的东西。因为如果玩转它了，它真的能帮您省时省力；如果玩不转的话，真的可能被骗得倾家荡产。只有正视这种新生事物，把握住它的优缺点，才能帮我们在日常生活中理好财，赚大钱。



李南支招



▷ 我正在使用网上银行，如何确保我的账户安全呢？

► 以下这几招将能有效帮您确保网上银行的账户安全。

1、千万别向陌生人透露个人密码。银行方面是绝对不会在电话、电子邮件或其他书面文档中索取客户密码的。

2、要妥善保管您的密码。不要写在电脑或其他相关电脑资料上。

3、不要将网上银行登录卡给别人，在使用时不要听从陌生人的意见。

4、确保您的浏览器是以128位加密连结的。

5、仔细查看交易情况，如果发生交易情况异常，及时联系银行。

6、使用完毕后，需正确退出网上银行，即按网上银行操作页面上的“退出”按钮正常退出系统。不要在未退出网上银行服务之前离开电脑。

7、请您将密码设定为混合式，如数字+字母（区分大小写）的8位字符。另外，要特别注意不要将密码设置为银行卡号、账号、身份证号、电话号码、手机号的连续几位，生日纪念日等。

Chapter 8

您是天生购物狂吗

什么对您的财富有毁灭性打击？不良婚姻和不良消费。消费规划是理财中的重要环节，但凡黄金周、节假日等消费强档，商家无一例外赚得盆满钵满。您别谦虚，这其中一定有您的一份功劳，但是“血拼”回来的这些东西，真的是您需要的吗？“需要”和“想要”之间到底是一种什么样的关系呢？您买完东西之后心里真的觉得很过瘾吗？是“不买后悔，买了更后悔”吗？您到底是不是一个天生购物狂呢？先别急着作检讨，消费行为的背后有很多超越消费的话题。



购物狂素描，请对号入座

“购物狂”是近年来比较流行的说法。感性地说，我觉得所谓购物狂应该是一下子很冲动地冲进顶尖的Shopping Mall里，挑出一堆衣服对营业员说“这几件我不要，其他都给我包起来”。或者从头到脚都像圣诞树那样，没有一件不是名牌，已经名牌到让别人都觉得很眼晕的地步，这才是购物狂。

购物狂的本身性格并非是很狂躁的。在商场里兴奋“血拼”的时候，他们可能会很狂躁，一看到想买的东西就控制不住自己，然而回家之后，有的人会后悔，有的人会觉得很纠结。并不是说有多少钱或者花了多少钱，就把自己视为购物狂，而是看自己的消费是不是与自身的经济实力相匹配。如果自己就200块钱，还要穿199块9毛的衣服，而且天天都这样去生活去购物的话，那可能会成为一个购物狂。但如果自己身家2000万，每天花200块钱，或者每天花1000块钱、10000块钱，那么对他来说，这样的消费跟他的经济实力是相匹配的。

一个购物狂到底是什么样子的？我在一本书上看到这样的描述，大家可以对号入座一下。购物狂的明显特征——就是衣橱里塞满了5件以上没穿过的新衣服；心情变化很快，花了钱之后心情马上低落起来了；走到店面准备购物，就会觉得异常兴奋；把婚礼或者活动当成一个Shopping的借口，不是着重于分享别人的幸福与快乐，而是在过分展示自己，参加李南

的party还得换好几件衣服，换好几次妆，等等；另外还一种情况是因为过度消费而债台高筑、入不敷出了。以上说的这五条，如果您要是都具备的话，那基本上可以算是购物狂了，而且程度还是“超级”的。

其实我觉得一般人可能都会有上面提到的一到三条消费特征。如果这五条“症状”您都没有的话，那么恭喜您，您不是购物狂，但您是不是凡人呢？别说是女人，就算是男人，有时购物起来也很疯狂的呢。

天生购物狂？！别给自己找理由！

从性格上来讲，天生就是购物狂这种可能性不是很大，因为遗传学对于心理性格的影响所占比重最多不超过40%，也就是说我们60%至70%的性格都是在后天生长环境中形成的。比如看到了妈妈是怎么去疯狂Shopping的，或者是看到爸爸怎么去挥金如土的，于是就有可能潜移默化地形成自身的消费观念、消费方式。

购物狂会有这种很微妙的心理——当看到别人疯狂购物时，会绞尽脑汁地帮他们找各种各样的理由，比如投资啦，送人啦，搭配啦。而到底是怎么回事，他完全搞不清楚状况。其实这些都是在给自己一个潜意识的心理建设——如果有一天自己有这个冲动的时候，也会用这些已然存在的理由、借口去付出自己的N多money。

也有人说，有些人特别容易受暗示，比如说在奢侈品的抢购上，按照时下流行的星座角度来看，天秤座就特别容易受暗示。举个例子，被都市白领们尊称为师太的香港著名作家亦舒就是天秤座的，她的书里面充满了物质，而且全都是世界顶级的奢侈品。她不一定都拥有过，但她都了解并有研究。天秤座一般都会认为只有奢侈品才与他们的身份相匹配。

说到天生购物狂，我们常常会想到时尚界或者文艺界的明星。比如我曾经听说有女星在上海一个特别大的商场仅仅用了40分钟就买了12双国际品牌的高跟鞋。

其实这样的情况也不能算天生的。因为从事时尚界或者文艺界这些高强度工作的人，他们自己能支配的自由时间其实是很少的。如果他们有机会休息一天，那真的是“偷得浮生半日闲”了。在难得的一天假期里，花多少时间去跟朋友吃饭，去跟家人亲近，去跟自己的伴侣或恋人相处。而在这些事情之外，还能留多长时间给自个儿去逛商场呢，所以那肯定是冲进商场，看上中意的商品，赶紧试穿买单，一副打仗的派头，因为他们时间有限，还有更重要的事情需要去做。所以有的时候这种类型的购物和他们自己的生活中可自由支配的时间是相对应的。也就是说他们浓缩了很多次的购物行为，但是我们只看到了他们那一次的“疯狂”，就以为这应该是他们的常态。这还不足以判断他们是否真的是购物狂。

所以我希望通过这些文字让有些读者知道自己其实不算是一个购物狂，只不过是出于偶尔的冲动购物消费；而对于那些以为自己不是购物狂而实际上是购物狂的朋友，则友情提醒一下，您需要改一改了。

购物狂的星级标准

购物狂可以分成几个级别。三星级——自我价值感来源不足，即自身缺少价值感。一个人如果对价值的认知很模糊，即便他有上百万或上千万的身价，也会觉得这些钱跟自己没有什么关系。好比他是一个博士生、硕士生，如果他觉得这些学历名头不能学以致用，那么他也缺少价值感。如果再加上在工作和生活中，确实没有其他价值感来源，那么就有可能成

为一个购物狂，因为只有在商场里的时候，才能够看见真实的物质符号，用钱换了很多真实的物质产品，这时他们自身的价值感就会在一次一次的消费过程中得以实现。

我曾经看到一个统计，在美国有一千万缺少价值感的人，而且男女比例好像约为1比9，他们会有这种病态的占有欲、病态性的购物行为。因为只有在这种一次一次的消费中，他们才能够不断地累积自己的自我价值，当这种自我价值累积到一定的程度，他们才找到了活下去的理由。

打个比方，如果要是说我的家庭不是很需要我，父母觉得有我没我都很快乐，不以我的幸福而幸福，以我的快乐而快乐；然后我也没有自己的一个小家庭，没有人会因为我的存在而感觉到快乐和幸福；我的观众也不再需要我，他们觉得看我节目也就那么回事，还不如听楼底下大妈唠唠嗑来劲呢；而朋友觉得跟我说话太累，不想跟我说。这样一来，我的价值感就没有了，那我作为一个人在这个社会上的意义也就不存在了。所以这个时候我要想给自己找一个相对快乐的生存理由的话，首先要引起别人的关注。

您在购物的时候，所有营业员的唯一指向性都在您身上，而且往往越是在高级场所里就越是如此，前呼后拥，端茶递水的，就差有人在后面给您拿把扇子了。这时候，您就会感觉到有很大的价值存在感。这是我们说的购物狂的第一级别，也就是最容易成为购物狂的人。

有心理学家说，一些患有心理疾病的购物狂，往往是和童年的不愉快经历有关，比如在童年时一些需要不被满足，长大之后就会比较容易产生这样的一些行为。这是跟缺失有关系，就是小时候想要什么没有什么，现在长大了有能力了，用不着别人给我买，我自己就能不受限制地满足自己小时候的缺憾。这种类型的购物狂通常不会觉察到自己的这种心理问题，一般只能够通过看心理医生来解决克服。

二星级——情感缺失，能够成为购物狂的一个潜在特征。造成情感缺失的原因，有可能是儿时的情感没有得到满足，也有可能是亲人离去，甚至有可能跟失恋扯上关系。不少失恋的人会去疯狂地去购物，以此作为一个替代补偿——虽然我不被你需要了，但是有人需要我，这些售货员需要我，这些厂家需要我。其实还有银行的卡片商也需要这些失恋的人。

因为只要是有人需要，就会产生满足感，所以这种情感缺失也是一种替代性的补偿。我有一位朋友，她就属于情感缺失。她与她父亲感情非常好，突然父亲因突发性事件去世了，再加上当时她男朋友也跟她分手了，她那段时间就突然特别喜欢去商场，只要有时间就会去购物。我的这位朋友不仅仅是上面说的那几种情感缺失，她还因为出于对亲人的思念，她害怕这种恐惧，害怕不再拥有。所以她的购物行为也有补偿心理的因素。

但这种购物行为可能是间隙式的，不一定是长期的行为，而是短期的发作。面对情感缺失，我们肯定是要发泄的，这个时候中肯地说，购物这种行为有时反而是一种比较有效的发泄途径，至少有助于调适心理情绪。但事情常常是过犹不及的，过分依赖购物来舒缓情绪，并不是真正长久有效的方式，而且从个人理财角度来看，也是不提倡的。

不要以为购物狂都是女性，不少男性也是购物狂，他们不一定是买衣服。我有一个同事就曾疯狂地买各种各样的电子产品，比如说手机、MP3、MP4等，只要一出新的产品他就会买。这也是一种购物狂。另外，还包括吃喝玩乐，这种消费其实也是购物狂的表现。只不过女性一般集中在买鞋买衣服上面，而男性则体现在满足自己的“烧包”情结。

其实每一个人的人生中都会有冲动消费或者是不理智消费的时候，但冲动消费与购物狂并不能简单地画上等号。它们之间的区别在于，从心理学角度上来说，冲动消费属于间歇性的，就像感冒和鼻炎一样。比如说有打折或者赠品，或者有了情感上缺失等触发因素之后产生的购买行为是

冲动型消费。如果这种冲动性被叠加、持续了，就会容易变成了一个购物狂。随着您年龄不断地增长，阅历逐渐地增加，慢慢会倾向于理智消费，即根据您的真正的现实需求进行消费。

在生活中，让我们花钱的事太多了，让我们花钱的地方也太多了，而要干的正经事也太多了，这样实际上就不会完全将所有的注意力都指向自己，这就引出了下面我要说的购物狂第三级别——注意力闲置。

所谓“注意力闲置”是指一个人没有什么正经事可做，比如一般的宅女宅男，没有一个能够让他们去创造价值或者体现自我价值的正经事情可以投放自己的注意力。他们不用带孩子，因为可能会有老人或保姆帮忙带，也不用去为家庭打理很多的事务，因为会有秘书、助理等。像这类注意力闲置的人，可能更倾向于通过消费来达到自己的心理满足。对于这类不愿接触社会的人群来说，要找一点事干，就相当于无事生非。要么打打牌摸摸麻将，但不是特别健康，购物好歹还可以锻炼胳膊腿呢，还有人际交流呢。

这是症状最轻的一个级别，算是一星级吧，是人数比例最大的一个群体。我们每个人基本上都会有注意力闲置的时候，比如说我最近放假休息，可能我的朋友正好也没有时间来陪我，而这时其实我是需要被关注的，我也需要去感受别人对我的赞扬或者评判，那么什么样的场所别人给您的赞扬永远是正面的而不会是负面的呢？当然是在商场里了。

不恋爱就购物！都是多巴胺惹的祸！

很多疯狂购物的人，其实是把购物看做一种自我宣泄或者自我奖励。很多人心里有些不高兴或者不开心的事情，他们会找朋友倾诉出来，或者是大喊一声，或者是做一些运动宣泄出来，再或者就是通过所谓的冲动购

物来释放工作压力、人际压力、环境压力等，当我们面对各种各样的压力而没有出口的时候，购物是最便捷的释放，同时也可能是最昂贵的释放。

对于这部分通过消费来释放压力的人，首先要理解他们，然后再帮助他们找到真正健康的释放途径。不是说这种购物狂就没治了，除了把他们的信用卡没收，就没别的方法了。首先我们要针对他们不同的特征，比如说是由于自我价值感不足而造成的，就可以帮助他们找到自我价值感的来源渠道，他们的亲戚、朋友、爱人应该多给予一些赞赏和鼓励。当他们真正地得到别人的一种价值肯定的话，会产生很强烈的心理动力再继续强化这种价值感，这样就等于给他们的自我价值感找到了一个填补的渠道，而不用在商场里的导购小姐那里获得自我价值的肯定，使他的自我价值感多渠道化，并且增加、引导他们的宣泄渠道，而不是仅仅通过购物来宣泄。

我们人脑会分泌一种多巴胺的物质。我们所感到的快乐，是由于多巴胺的兴奋、多巴胺的分泌在起作用。那么，多巴胺会在什么样的情况下分泌呢？最常见的就是爱情。恋爱的时候多巴胺会大量、持久地分泌。所以恋爱的时候，总是会感觉到很甜蜜很幸福。而我们失恋的时候，为什么会进行购物呢？为什么我们承受的压力过大之后会去购物呢？因为人们在这个时候的情绪一般都是负面的、不积极的，而人的身体是有一个自我保护功能的，所以会分泌大量的多巴胺出来，让自个儿的情绪被兴奋地调动起来，或者能够用购物时产生的多巴胺分泌，替代失去爱情时产生的多巴胺。多巴胺在恋爱中能够分泌，在购物中能够分泌，当然也能够在您中了500万大奖时大量分泌。

所以说，多巴胺并非得通过购物才能制造，也不一定非得通过恋爱来产生，虽然恋爱产生的多巴胺会最持续。其他的一些途径，比如运动、自我学习，或者因为加班老板表扬……有很多可以产生多巴胺的方式。这种

情绪上的满足、价值感上的满足，还有注意力上的满足，包括释放压力等，都是成为一个购物狂或者进行冲动消费的基础。

不是您一个人在战斗！纯属群殴！

当我们有了冲动的购物行为，其实不应该简单地内疚与自责。我觉得很多人都会有这样的冲动的行为，比如我妈妈在家里也会买好多厨房用品，都是从电视购物上买来的。在冲动消费中，消费者一般是被广告所诱导的，因为每一个广告的背后，都有专业的心理工作者在设计。

以某口服液的广告为例，它的背后有一个强大的心理专家阵容，在给企业广告做幕后的广告心理策划。在他们的第一版广告中，首先设计的是家庭主妇自己去购买，当时的广告效果不尽如人意。因为第一家庭主妇舍不得给自个儿花钱，第二她们也不好意思对别人开口，第三她们不愿意承认自己到了应该去服某种口服液的年龄段。这时心理专家分析出这些心理特征之后，就把广告的受众改在儿女这一层次上。儿女为了要孝顺妈妈会购买；儿女为了要回家看望家人、看望丈母娘或婆婆，体现自个儿的孝顺，会买；此外，儿女要表现自己多懂事，多有成就感，也会买，因为在改版的广告中的那个小女孩手里拿了一个奖杯，所以这就等于给人一种心理暗示——您是一个已经在事业上有某种建树和成功的人。

所以您千万别以为您是一个人在电视机前做这种斗争，您是一个人在和一堆的商家、心理专家、商业专家、营销专家、企业家在作斗争。您是跟一群人在战斗，那是个集团军。比如说做营销的、做包装设计的、做商铺店面设计的以及做广告设计的，都有心理专家在支持作战。所以咱们输也输得心服口服，而且您为GDP做了贡献。不过，自察还是需要的，您必

须要觉察到，如果自己确实是因为受诱导而买了不需要的东西，需要明白自己其实是不需要这种东西来产生多巴胺的，可以通过别的方式，同样可以获得满足感与快乐感。

而且我们一定要清晰地洞悉商家的“阴谋”，这个词可能用得过了，但在本质上真的是一种“阴谋”。您在试衣镜面前，永远觉得自己又瘦又高；您在化妆镜面前，永远觉得自己毛孔粗大。这是为什么呢？这绝对不是因为您有问题，而是因为镜子有问题。商家一般都有一个“魔镜”，您穿上好看了，才会去买那件衣服，您一看自己毛孔粗大，才会去买那些护肤品、保养品。

每个人都有冲动的时候！

事实上在生活中，能够被称为购物狂的人还不是很多，更多的人可能是冲动消费而已。从物超所值，到物有所值，再到一文不值，这是很多人消费过程中的三种心理体验，体现了一个冲动消费的本质特征，即如果不买我就亏了。比如说一千块钱的东西在打一折的时候，您不会想到自己是花一百块钱而买到这个东西，您会想自己可是省了九百块钱呀，相当于一下赚了九百块钱。其实我自己就经常就干这事，当我买到便宜东西时就会分泌多巴胺。

其实人是很难控制自己的欲望的，但都希望能控制自己或者是掌握自己。可当您遇到具体事情的时候，可能就会自动缴械投降，而且原谅自己。拿购物来说，人们一般都希望能通过购买某一产品来快速地实现自己的某个愿望，因此商家抓住了大家的这种想快速达到愿望的心理，为每个产品精心设计了一整套计划，您不中套人家不就白忙活了么。

所以从这个意义上说，卖减肥产品的商家其实经营的不是一个减肥工程，而是一个“希望工程”。比如说买了产品之后就会快速瘦成广告模特那个样子，他们经营的是您的希望，而到头来很有可能最后对您来说是个失望工程。

大部分的冲动消费基本都可以用这个“希望工程”的概念去套。还有另外一种可能性就是，我们刚刚开始使用信用卡时，一想到自己压根儿不用把钱给人家，就能买回好多特喜欢的东西，觉得多爽呀。但我们忘了早晚有一天，是得一次性还清的，而且这个“一次”仅需要通过银行柜台或网上银行5分钟就能搞定。

扼住冲动中的魔鬼！

有朋友给我一个偏方来控制冲动消费，就是当您购买的时候，您得想到卖的时候。其原理如同您对一个美女起了念想，为了不犯错误，就去想她没化妆的时候的样子。怎么讲呢，比如说我想买一辆车，那车是全新的，等它真正属于我的时候，已经折价了30%；再比如我买了一个价值一万块钱的某品牌的包，当我不喜欢并拿去二手店想卖出去的时候，就已经折价了40%。而假如我同样花一万块钱买一个古董的梳妆台，十年之后它可能会升值到一万二千块钱。这样一看就很明了了，买那个品牌包属于冲动型消费，而买那个梳妆台则属于投资型消费。

但实际上控制冲动消费的最好方式，就是要进行理财和消费规划。您要把您的钱用到真正需要的事情上，而且一旦决定了就一定要把这些钱专项搁放在那，专款专用，不要去轻易挪用（在这个意义上，找个当会计的老婆是有优势的）。另外，您需要有固定的投资项目，形成纪律性的约

束，比如基金定投、甚至买房和一些对开放期有限制的信托产品。其次您还需要尽量减少您的信用卡数量，并且将信用卡的使用频率减少到一个相对的底线。最后，我觉得最关键最基本的还是要释放您的压力，前面我们提到的购物狂的三个级别，其实总体来说都属于一种情绪情感压力。我们要学会释放压力，在释放的过程中，要用各种方式去刺激多巴胺的分泌，而不是通过单一的方式——购物去刺激它。

针对对方集团军的“阴谋”，我们也需要有一些防范措施。去超市的时候，先列购物清单，免得心猿意马，该买的没买，不该买的买了一堆；而且在超市要学会低头，就是向货架的下面几层看，恐怕才是您最需要的物美价廉的东东。而且，通常大超市的自营商品性价比超高，自营商品是指挂着大卖场的品牌，委托厂商代制的商品，如洗手液、洗涤剂家庭清洁用品等，便宜是因为仗着自己的底盘和渠道不用另付广告费了。

换季要购新装的时候，咱们先了解一下当季流行资讯，再清理一下库存，盘活存量，巧用增量，用典型新品和配饰解决问题。我自己的体会说出来不知会不会找骂，我觉得对于经常面对客户的职场中人应尽可能地买品质好的衣服，当然它们通常价格较高，可带来的感受会完全不同。因为价高，您不会买很多；因为感觉不同，您会慢慢地看不上其他的衣服，选定适合自己的品牌，既容易形成风格，也方便互相搭配，会让您每个时候都漂亮。我们买衣服的时候，常听到的说法就是“又不贵，拿回去随便穿”呗！听听，拿回去，真跟不要钱似的！哪能随便穿呢，女人在任何时候都应该整齐光鲜，哪怕只是出去散步、倒垃圾，都应该是美丽的。

原因很简单：谁知道您会不会碰到意中人呢，您总不希望他对您的第一眼印象是蓬头垢面、邋里邋遢吧？或者，碰到您的旧爱，好像没了他您就自毁长城，不管不顾了似的。我的一个做贸易的女友告诉我，她的很多机会来自机场，是她的着装让她如此让人信赖和与众不同。

我现在很少为买衣服去闲逛了，把以前的大多数衣服送了人，衣柜也轻松了不少，但却比以前穿的更适合自己。

其实消费规划在家庭理财规划中，是一个特别重要的部分。大家平时总是能把赚钱等投资规划做得很好，但是却不是很注意消费规划。然而对普通人来说，日常消费是非常大的一部分支出，是必须要做规划的。很多人觉得财务有困难，不是因为挣得少，而是因为花得多。正是因为您花钱没有节制，才会觉得财务出现问题。所谓“吃不穷，花不穷，算计不到才是穷”，您一定要把自己的消费进行一番合理规划。

有时候冲动消费其实也不全是坏事，它可能会激励您去更加努力地工作，积极向上地多赚钱，这一点我们下面会提到。我们不能说省钱省到抠门，降低自己的生活质量，但有规划的、理性的消费是需要提倡的。

消费也是投资！

如果通过消费能够刺激自己更努力地工作、打拼，那么可以说这种消费是有积极动力的，因为它会不断帮您推进您的“希望工程”，在某种意义上，这是一种投资。

比如夫妻去一次夏威夷，能让二人世界更加和谐甜蜜；买一件心仪已久的靓衫，能让您在例会上做演示时更见自信；上一个技能培训班，能让您在职场上更加游刃有余，如此等等，不一而足，您说这是投资呢，还是消费？

在进行这种投资的朋友，他们其实是在为自己成功的远大目标设置一个推动力。这个时候我们作为朋友或作为家人需要给予理解，并且能够做一些适度的鼓励。但也别弄得为了买一个单反相机让家里连锅都揭不开，这

就做得太过了。也就是说，如果有条件的话，还是鼓励这种出于兴趣爱好的消费。但是如果说只是纯粹地通过购物让自己快乐，或者通过购物制造各种价值感、情感的满足，那就不宜提倡。我们需要的是用一些积极健康的方式，比如说多和朋友交流、沟通，多运动等方式来释放在生活、工作中所感受到的各种各样的情绪情感压力、环境压力。

用购物来拉动内需是好事情，但是需要掌握自己的需求和经济实力之间的平衡。要做一个计划、规划，看看您还有什么没去买，有什么还没“败”回来。我们可以不时地总结一下买回来的这些东西，看看有多少是您真的需要的，有多少是您并不需要的。当面对那些并不需要的东西时，您积攒一下心中的愧疚感吧，用您的愧疚感去填补、冲击您的欲望。怎么填补呢？您已经进行了这些冲动消费了，那好，接下来就做一些健康的、有意义的事情吧。比如说制定一个和家人外出的计划，去山里玩一玩，呼吸一下自然的新鲜空气；或者是去做一个两三天的健身计划，等等，这些既能缓解我们的情绪，又能增加和家人的亲密度。如果您真的不能够和矛盾做一个抗衡的话，那您就绕其道而行之吧。

最后，我给大家一个很好的建议，不论您是不是购物狂，或者冲动消费，如果您一旦发现无法控制自己的钱包，或者是您自己钱包里的钱和您的购买欲望之间无法平衡，即它不能够支撑您这种欲望的时候，记得留一些钱，去找一个心理专家来调整您的心绪。一定要努力把自己的心态调节过来，这个投资是非常需要的。如果本人没有这样的意识，亲朋好友们不妨提个醒，找心理医生，解决心理问题现在是一件很潮的事情呢！

其实我们也无需有太多的自责，面对商家的集团军作战，有时我们真的是特别弱势与束手无策。我们需要做的是清醒地控制自己已出窍的灵魂，看看自己的投资行为和消费行为是否真正满足了自己的需要或者带给自己快乐，如果带来的只是悔恨或者出现一些财务问题的话，那就请您赶

紧停止，否则后面还有更多的陷阱等着您呢，您一定要在陷阱的边缘上站住，然后悬崖勒马，再通过另外的健康方式寻找您的多巴胺。

李南支招



▷ 我们女性最容易产生冲动型消费，如何把握自己的购物欲望呢？

► 首先，我们要清醒地意识到，我们不仅要活着，还要生动地活着。有购物欲望是正常的，没有购物欲望是不正常的，单纯靠“堵”是没有用的。

减肥专家给我们的建议通常会包括，以可持续的方法减重，比如每周允许自己吃一块小甜点，否则，担心会影响到您对生命意义的判断（科学发展观真的是普遍适用呢）。

我的建议是，您可以隔一段时间略微纵容一下自己，但一定得是清醒的纵容，了解自己真正的需求。而且拜托不要花200块买5件衣服，开心地认为下周天天有新衣穿（我敢肯定过了下周您便会发现又无衣可穿），要秉承“不见兔子不撒鹰”的宗旨，要买则买一件真正心仪已久、高品质、经得起时光考验的精品。比如适合您的某品牌这一季最经典的一款外套或是绝对百搭的丝巾（当然如果是爱马仕就更好啦），它能让您每次看到它，都洋溢着喜悦，每一次穿上它，都优雅而自信。

Chapter 9

您被信用卡玩过吗

有句话叫“一卡在手行天下”。其实这张卡片我们每个人都有，而且是随身带着，但是并不意味着您一定了解它。有一次我曾认真地对一个朋友说，我对您了如指掌！望着他错愕的目光和一直没有合拢的嘴，我用更加认真的口气说，可是我对我的手掌一点都不了解。关于钱包里每天随身携带的信用卡，您是不是真的了解它呢？有没有被它玩，被它卡呢？我们现在就要一步步揭开它的神秘面纱，让您今后可以更加自如地玩转信用卡！

现在，拿起您手中的信用卡，我来带大家来认识一下信用卡卡面上为我们提供了哪些重要的信息吧！



不看不知道

通常我们国内的信用卡上会有发卡行的标志和银联的标志。发卡行是您在哪家银行办的卡，银联不属于发卡行，属于发卡组织，是由多家国内金融机构共同发起设立的金融服务机构。VISA、Master也是一样的道理，这俩都是属于国际卡组织，您是用它们的系统结算的。

在卡的正面中间的一串号码不用说就是卡号啦！很多人都了解。不过您知道其中的深意吗？比如说第一组第一个数字是4，这就是VISA卡组织的标志。美国运通是3，5是万事达，6是银联。第一组号是VISA给每家银行配备的一个号码，它分配的一个号码是这家银行专用的。后面这些数字比较多，有一些是银行内部发卡结构的排列顺序，再往后是卡号的排列顺序，最后一位是校验位。

接下来还有呢。如果我们去订机票，对方就会问您卡的有效期是什么时候，我们就要注意下面这一行字。这行字是英文的“有效期”。虽然卡是在中国发的，但都是用英文书写的。而且时间顺序也是国际通用式的顺序，这和我们平常的习惯不同。请记住，在报信用卡有效期的时候不要报错了，要从右往左报。

有的朋友要问了，既然有有效期，就有到期的一天。如果到期的话，要去银行换这张卡片吗？其实并非必须劳您亲自去银行，现在很多银行都提供了免费的寄卡服务。

卡的背面呢，有一个签名条。签名条后面会有七位数字。通常前四位数字和卡的尾号是一样的，后三位数字很少用到，它是防伪校验码。如果您需要做无卡支付，有些机构会让您提供这个号码，它本身就是一个安全阀、一个防伪的标识码，是很重要的。为什么给所有的信用卡后面都附一个看起来这么累赘的号码，这是因为在没有磁条的情况下，信息是靠一些资料来进行核对的，其中就包括这个防伪码。

关于签名条，有很多人不会去签名，以为直接注册一个密码就可以了，而且更安全。到底是签名更安全，还是直接用密码更安全呢？

生活中不少持卡人习惯使用信用卡密码消费。使用密码的优点在于安全性比签名高，信用卡丢失后被盗刷的风险较小。不过，如果持卡人只选用密码刷卡消费的话，这就意味着所有的安全责任自负，一旦发生密码泄露而被盗刷消费，银行和商家是没有责任的，同时密码消费还意味着可以通过网络支付来盗刷。

目前虽然有部分银行规定，持卡人在卡片遗失后第一时间挂失，发卡行将对持卡人挂失前48小时甚至72小时内遭盗刷造成的损失予以赔偿，但这些保障措施大多仅针对未设密码的签名消费信用卡。

所以，签名还是要签的，因为我们所有的领用合约（就是您在申请办理卡的时候，申请表背面有一个领用合约）上面都注明了，拿到卡以后，一定要先把自己的名字签上，并且要和申请表的签名一致，这会确保您的每笔交易确实是您本人进行的。不过单凭签名确认消费也不能保证100%安全。签名确认消费的持卡人在刷卡消费时，收银员有责任仔细核对签名，若卡片丢失或被盗，不法分子仅凭模仿签名消费成功，责任就转移到商家身上，个人无需担责。

目前，国内不少银行都提供了密码和签名双重服务，所以最好的方法呢，还是同时选择这两种方式，相当于给信用卡上了双重保险。另外，您

在使用签名消费时，首先要设计一个自己熟练但是别人不容易模仿的签名，有人要想盗刷还得花不少的精力去模仿签名，这也能为您在发现丢卡后并且挂失争取时间；其次，卡片签名一定要用图文、照片等形式保存下来，如果信用卡不幸丢失，您还能在跟商家和银行协商的时候有个依据来证明消费凭证的签名不是自己卡片上的签名。

一张小小的卡片上竟然包含了这么多信息！了解这些信息的含义，并且用好这些信息为我们提供的各种服务，就能让我们更加方便、安全地用好信用卡了！接下来，我将带您进入精彩的信用卡世界，从多、快、好、省四个方面，教您如何轻松玩转信用卡！

我需要多少张信用卡？

首先我们说这“多”。现在各大银行纷纷和各种各样的商户合作推出联名卡，而且彼此不相容，让我们的卡越来越膨胀，这些联名卡到底有什么好处？

现在的信用卡联名卡涉及的领域非常多，已经细致入微地深入到我们生活的方方面面了。举几个例子您就知道啦，比如航空联名卡，可以用积分换取航空里程，有的18个积分可以换一公里，有的14个积分可以换一公里。这张卡对于那些经常出差打飞的的商务人士是一个一举多得的好选择。第二个例子，商场卡。我觉得商场卡真是时尚达人的必备品。因为商场卡的一个最大的特点是一卡两用，也就是说它既有信用卡的透支消费特质，同时又可以作为商场的会员卡。您在商场刷卡消费的时候，它在累积您银行积分的同时，也可以累积您商场会员的积分，那可是“一次刷卡，双倍积分”啊！选择您常去的商场办一张联名卡自然也是很受用的。第三

个就是美食卡，尤其受“好吃之徒”的欢迎。您有了这张卡之后，就可以在合作方旗下的近十万家的商户电话预约，并且还可能在近万家的餐饮商户中享受优惠的折扣。一卡不仅走遍天下，还吃遍天下啦！

别看卡的种类这么多，每次有新联名卡推出的时候，银行也很殷勤，可这与您的信用等级丝毫没有关系，也就是不论您在一家银行办多少张卡，他们的信用额度在某段时间里相等，不过是化整为零而已。您可以办十张卡，每次都特别支持银行MM的工作，但是额度也只有当初的两万块钱，二十张卡加起来的额度也是两万块钱，而不是每张卡两万块钱。所以根据自己的工作起居爱好有选择地办您需要的信用卡是必要的，否则被玩的可能性很大！

这么说来，卡多了并不能增加信用额度，那么我们到底需要多少张卡呢？一般来说，普通人持有两到三张卡是比较适合的。首先，两到三张卡足够满足您日常消费需求了。拿北京为例，一张基本卡是需要的。什么叫基本卡呢？就是选择一家您青睐的银行，找他们办一张信用卡。很多朋友倾向于选择自己工资卡的发卡行来办理基本卡，这样把自己的工资卡和这张基本卡捆绑在一起，更加便于还款。

其次，拥有两到三张卡，您能够比较合理地去管理，如果太多的话，对个人来说也是挺麻烦的事情。比如到了还款的日子，如果忘记的话，信用卡没有及时还款，会影响到您日后的个人信用，那就得不偿失了。

再次，信用卡是要缴年费的。这年费啊，还都不低，不同的银行不同的卡种年费都不一样。根据金融研究机构的统计数据显示，工商银行的金卡和普卡平均年费最低，平均年费在100元左右。每年每张卡100元，您要办超过三张，算下来每年四五百也不是小数目了。不过呢，有些银行的部分卡种规定每年刷卡一定次数就能免年费，大多数银行是采取刷5—6次免除年费的规定，如工行、农行、中行、交行、招行等。但这些免年费的规

则您还得记清楚咯，卡一多稍微记混了，损失可不小，“卡神”可不是那么好当的哦！

对于个人来说，信用卡其实不仅仅是一个消费的工具，它其实也是个理财的工具。我们在其他地方也提到了它是可以用来进行个人的现金管理的。当您现金很紧张的时候，您把需要的东西，尽可能全部用卡来消费，这时候您可以腾出多余的钱，来做一些小的投资，比如，购买一些理财产品等。

好生活，“快”享受

接下来，我们看看下一个优点，那就是“快”。怎么个快法？使用信用卡怎么能够实现我们“快”的这个感受呢？

“快”有几个形式，一个是分期付款。比如说您现在去商场，看中一件东西，但是您又没有那么多现金，怎么办呢？现在银行可以接受分期付款，您可以把比较大额的资金，分成若干个时段来支付，比如说三个月、半年甚至一年。如果是一年的话，就意味着您只要付1/12的款项，就可以提前实现自己梦想和愿望。

不过，天下没有免费的午餐，银行可不是活雷锋。尽管说的是免息，可没说免费。总的来说，一般信用卡分期付款一年的手续费要低于年18%的取现利息，高于银行一年商业贷款利息5.31%。值得一提的是，商业银行贷款利率去年以来多次下调，但信用卡分期付款手续费和取现利息的标准却鲜有变动。尽管各家银行信用卡分期付款手续费的标准不一样，但计算方法大致相同。假设分期付款金额为1200元，分12期，每期（月）还款100元，手续费为0.6%/月，每月实际扣取 $100 + 1200 \times 0.6\% = 107.2$ 元。如果不考虑其他因素，可折算的名义年利率为7.2%，但是，持卡人并非一直

欠银行1200元，到最后一个月，实际上只欠银行100元，但银行仍按1200元收取手续费。根据测算，持卡人所要支付的真正年利率约为15.48%。目前各银行的分期付款大概从3个月到24个月不等。这就看您个人的偿还能力，如果您现在手头上比较紧，您可以把期限拉长一点，每个月稍微还得少一点，压力会小一点；但是一般来说，我们提倡，您手头有钱就要尽量去还，因为银行所收的利息也是蛮高的。

再有，就是支付快。比款几十万、甚至上百万元的房款，有的人会从银行到售楼处提着包和麻袋来回搬运现金，还得看有没有假钞。这样支付下来所付出的时间就会很长。但是如果有张信用卡的话，就非常快捷了，即使是付一百万，就是刷一下的事。不过，靠信用额度是无法买房的，您需要先把超过信用额度的钱存到卡上，而这部分是不能积分的，只有透支的部分才可以积分。

您会说，瞎折腾什么，用借记卡不完了？借记卡它只是个电子货币，它不是现金。但信用卡它可以透支的，意味着您利用银行给您的资金，而且利用银行的免息还款期无偿地使用这部分资金，意味着您聪明地充分利用了您的信用，实现了资金效率的最大化。要知道，能借不借，浪费自己的信用和风险承受能力也是很OUT的做法哦！

前一阵，我一个朋友买了个二手房，交契税需八万，他手上只有五万现金，但他的信用卡额度有五万。这时候信用卡的好处就显现了。他把三万现金存到信用卡里，如此一来，既省下了两万现金，又充分利用了当月额度，还提前买到房子，不用东挪西凑。而且支付速度很快，及时到账。刷卡以后马上会来短信，对账很及时，您的消费时间、消费金额都会有显示，很安全也很快捷。

取现完全违背“卡理”

信用卡的功能，第一是透支消费，第二是取现，第三就是转账。我们说起信用卡，想到的总是透支。如果真是十万火急需要现金怎么办？其实取现也是享用信用卡的一种方式，信用卡是可以取现的，而且可以随时在所有的ATM机上取现。

但如果不是很着急用钱，我并不鼓励大家采用这种方式。为什么？这要从信用卡的缘起说起，第一张信用卡是1915年美国的一些百货商店发给客户的一个信用筹码，允许客户在各分店赊购商品或约期付款，起到招揽客户、促进消费的作用。信用卡就是为透支消费而生的，让您尽量去减少现金交易，如果您反过来用卡取现金，肯定是要收取一定的费用，而且是不低的费用，这是不符合“卡理”的呵！

首先，取现是没有免息还款期的。也就是说，当时取现，哪怕是在额度之内取现，也不可以免息。比如，我的信用额度是五万，我透支了两万块钱，取现了一万块钱，那么，这一万块钱也是不能够享受免息的，从取现的那天开始，银行就计息了。

计多少息呢？每天万分之五，也就是取一万块每天收五块利息，一数，小数点后好几个零呢！再算，一年的利息是多少呢？

$$0.0005 \times 360 \text{天} = 0.18$$

每年是百分之十八的利息。还没概念？好，我告诉您，按中国人民银行现行的最新存款利率，活期是0.36%，一年定期是2.25%，三年定期是3.33%，一年贷款利率是5.31%，三年贷款利率是5.4%。买第二套房若按

1.1倍的利率计算一年期的利息为5.84%。我还告诉您，股神巴菲特给自己的每年投资收益率要求是15%。不用我再解释了，大概明白了吧！

弄不“好”成“卡奴”

“卡奴”这个词最早来自台湾，随着咱们年轻人消费意识的增强，尤其像80后，甚至像90后前赴后继地涌入阵营，队伍是日趋壮大了。

有这样一个界定被大家普遍认可，如果您的还款金额超过了您每月可支配收入的2/3，您就是一个标准的“卡奴”！

这卡奴的奴性是怎么炼成的呢？

我有一个朋友，大学毕业后一找着工作，就办了张额度5000元的信用卡，那时工资税后每月1500元。有了卡他就玩命地刷，能刷的地方绝对不用现金。与此同时，他几乎变成了卡片狂，频繁办不同的卡。他一直在用ZIPPO打火机，一次去消费个两三千跟玩似的。什么账单？早忘记了。晚上夜班饿了？麦当劳订，一顿100多块。追个女孩，999朵玫瑰送着。如此下来，毕业后仅仅一年的时间，他把所有的额度都用光了，每月就靠着仅有的一点收入去还最低还款额。到了去年六月，工作因金融危机没了，催账的电话一个接一个，三个月后银行终于找上门了。八张卡，欠了五万多，律师说他这数目够判十年的了。这期间，他一直不敢跟家里说。最后，他从家里床下翻出死于癌症的爷爷临终前给他留下结婚的十万元，把这款给还了。十万元，对某些人来说不算大数目，但这也是一位老人勤俭一生的积蓄啊。

我觉得这是蛮可悲的一件事情。现在一些年轻的朋友，在满足自己消费欲望的时候，根本没有考虑存在的风险。我们刷卡跟点现金结账的时候感觉

是不一样的，同样消费1000块钱，从钱包里掏出1000块钱，可能会觉得是蛮大的数额，如果您当时很潇洒地刷一下的话，可能心理上没有什么压力，但当您收到账单时，才会大吃一惊，这就是刷卡的代价。

怎样才能摆脱“卡奴”的梦魇？

首先，每次信用卡账单来的时候您要先审视一下，哪些消费是日常的正常开销，哪些是属于非理性消费。这样，到下个月就要有所控制，连自己都管不住还能干啥！

第二，要进一步了解一下您所办的信用卡的产品特点，有些信用卡就是不适合您，比如说您月薪三千，非要去办连卡佛的联名卡。冷静下来想一想，您需要吗？您能支付得起吗？为什么大城市消费高，有一个原因是选择太多，看多了好的谁还愿意委曲求全？可是每个人只能过与自己相匹配的生活，不是低人一等，而是奋斗阶段不同。

第三，要对信用卡的还款期尽可能地多加了解。如果您能巧用信用卡的免息还款期，可以用来周转资金，减少很多其他方面的压力。信用卡声称“先享受，后付款”，既然“消费免息期长达56天”，那是否应该在每次消费完毕满56天后再偿还本金呢？如果真那么做，您就大错特错了。个人刷卡消费时间有先后，享受到的免息期长短会有不同，持卡人应搞清楚三个“日”，即消费日、账单日和指定还款日。先别晕，我来慢慢解释。消费日呢，就是您看到那个心仪之物一咬牙刷卡的那天。账单日呢，在每个月的这一天为您结账，从上个账单日后到这个账单日前的消费都记到本期账单上。还款日，就是您应该还钱的那个日子。在银行账单日之前刷卡，免息还款期就是您刷卡的那天到当月还款日；在银行对账单日之后刷

卡，则免息还款期为刷卡日到下一个月还款日，这周期可不就长多了吗？咱们举个例子，如果银行记账日是每月10日，还款日是每月5日，则6月10日刷卡，免息还款期就是6月10日至7月5日，时间为25天；6月11日刷卡，免息还款期从6月11日到8月5日，时间就是56天。所以，了解信用卡免息期长短以及算好时间消费，特别是买贵重东西时，免息期拉得越长越好，这样您的资金安排也更充裕。

第四，当心部分还款全额计息。申办信用卡时，银行一般会给您两个选择：最低还款方式还是全额还款方式。最低还款方式一般只需偿还透支金额10%左右，轻松减轻还款压力，少支付滞纳金，而且保持信用良好。听着很好吧？先别美。我们只有选择全额还款方式，且做到每月按时还款，才能享受免息待遇。而选择最低还款方式的话，您必须为所有的透支消费支付利息。您千万不要以为选择最低还款额去还款，也能获免息待遇。也别以为，欠1000元钱，还给银行1元或999元，产生的利息不一样——只要没全部还清，银行将按全部应还款(1000元)计息。因此您一定要记清楚了欠款金额，别到时候因为一分钱没还而要支付全部还款利息。

巧用信用卡，卡奴变卡神

说完“多”、“快”、“好”，下面我来分享一个信用卡“省”钱小绝招。

与普通的储蓄卡不同，许多银行的信用卡异地存款可以免收手续费，比如工行、建行的国际信用卡，灵活利用好这一政策可以达到免费汇款的目的。如果有汇款、生意往来等资金转移需求，您就可以通过对方的信用卡汇款，只要凭对方的信用卡号就可在本地同系统银行存款，资金可以

即时到账。这种汇款方式无论汇多少次、汇多大金额都是免费的，对那些经常给亲属汇款或生意资金往来频繁的人来说最适合不过。不过要提醒的是，许多银行的电脑系统，在使用信用卡存款功能时，只能依据信用卡号存款，银行系统不能看到信用卡的户名，所以千万要记牢卡号，一旦存到别人的账户上，追回资金可就困难了。

此外，信用卡的积分一定充分利用，可以省钱。各家银行的信用卡积分标准也有差别。个别银行是以20元积1分，其他的多数银行大概就是1比1的比例，一块钱换一分，比例还是很不错的，日子久了，积分多了，您可以拿积分换东西。

去哪换呢？在银行网站上点击您要换的东西，银行会把您所换的礼品给您寄过去。

这里，我要提醒大家的是关于积分保质期的问题。现在只有6家银行——农行、建行、民生、招商、兴业、华夏的积分是永久免费永久有效的，其他的银行大概是在两到五年之内就无效了。

说到兑换的礼品。关键看您需不需要，不需要的话，其实也不算是省，反而还是一种浪费。还有就是我们每一个持卡人都会有一个小册子，尤其是高端持卡人，小册子上有一些特惠的商户，您到这些商户去购买东西是可以打折的，这也是一个省钱的办法。

透支，您是善意还是恶意？

其实，如果真的想做到“省”，前面我们所说的善用和管理都非常重要，因为如果您没有管理好信用卡，造成信用记录不好的话，您以后想贷款买房买车都难。不良记录到底多久才能消除？目前国内还没有具体的时

间，在国外一般是7年。

银行系统是所有银行共享的，每个银行的标准略有差异。一般来讲，银行认可的是两次逾期不还，就列入关注范围内。

对于长期不还银行款的持卡人，会有一个类似于黑名单的控制手段。这些可能会在银行征信里面有一些体现。比如您在A银行申请的信用卡，您忘记还款了，当您去B银行做房贷的时候，对方会看到您有这样的不良记录，也会拒绝给您放款。2009年公布的《征信管理条例》，指出个人征信记录中的负面信息将不再永久保留，初步定为5年。个人不良信用记录分为两种，一种是有严重不良记录的，包括90天以上逾期未还款的，有银行催收以及法院纠纷的，银行会保留5年；另一种则是有轻微不良记录的，如逾期60天未还款的，银行会记录24个月。

以上内容不难说明，信用报告在我们的生活中的地位越来越重要，卡友应该引起重视，保持良好的信用记录。如果偶尔出现一次不良记录，也不必过于担忧，一次逾期记录并不会带来极其严重的后果。由于银行调阅和查看个人信用报告仅显示近24个月的信用记录，因此在最近的24个月内保持良好的个人信用状态，可以有效帮助信用的提升。在这里我希望卡奴们在还款的时候，一定记住了：宁可还最低还款额，也不要把一张卡片错开两期没有还款，这样很容易被视为不良征信。而且，如果您再过分的话，还可能会遇到刑事方面的问题。

《信用卡刑事案件适用法律问题司法解释》第六条说，持卡人以非法占有为目的，超过规定限额或者规定期限透支，并且经发卡银行两次催收后超过3个月仍不归还的，应当认定为刑法第一百九十六条规定的“恶意透支”。闹到这地步，不仅房子买不了，连自在的生活也过不成了。

所谓的恶意透支并不是说，因为失业了，老板把我解雇了，这个钱才没有还上的。而是像我们上文提到的那些例子，明知无力偿还还大量透

支，这种行为是恶意的。透支有善意的，也有恶意的。善意透支说的是银行在您资金不足的情况下允许您先进行消费，后补上资金并支付一定的利息。这实际上是银行向您提供消费信贷。这种善意的透支与信用卡具有“先消费后付款”的特点是相一致的。而恶意透支则不然。要是您每月挣几千块钱，却透支了四五万，这个偿还能力和透支款项不成比例，而且还用频繁在多个特约网点进行小额消费等隐蔽手段来规避被发觉的可能，经过银行催款后还不还，那您就很危险了。咱不是说您一定会做这些事啊，而是在讲恶意透支的界定一定是有一个主观上的故意存在，明知这样不好，还偏得这样做。另外，如果您肆意地去透支，虽然有钱还，但您就是不还钱，这也会触及刑法，也会视同于恶意透支。所以您一定至少要还最低还款额，这样银行认为您主观是善意的，您只是近期经济来源有点问题。

有些朋友会很委屈地说，我公务繁忙啊，不是我不想去还，只是真的到了还款期那会儿，自己给忙忘了。还有个做演员的朋友告诉我，一拍土匪片，在湘西大山里待两月，人都见不着一个，别提去银行还款了。那么，针对这种情况该怎么办呢？

我会建议这种繁忙的商务人士，您可以做一个自动还款的捆绑，就是您把您的借记卡的账户和信用卡账户进行捆绑，而且最好是和工资卡捆绑，银行就会定期地进行自动还款，不用您本人亲自去操作。

我们说，把信用卡使用好了，管理好了，可以让您实现多、快、好、省，会全面提升您的生活质量。但前提是您要知道它，了解它，然后善待它，这样我们才可以有一个美好的信用卡生活。

李南支招



▷ 对于信用卡的使用，有什么小窍门吗？

- ▶ 首先我建议使用信用卡的人在开卡之前先对自己的消费控制力有一个公正的评判，如果您的控制力不够强，看见什么喜欢的不考虑自己的承受能力就去信用卡支付的话，我建议您还是不要使用信用卡了。而如果您是一个控制力比较好的人，灵活合理的实用信用卡是可以帮助自己减少活期存款或者现金的持有比例，从而有更多的资金用做其他投资。我建议大家可以申请三张不同的信用卡，在开卡的时候设定不同的还款日期，让自己每十天有一张信用卡到期，这样可以更好地延长自己的还款时间，使资金更有效地流转起来，从而达到更好的理财效果。



Chapter 10

别让您的财务继续“裸奔”

您 穿内衣吗？答案是肯定的！您买保险吗？答案是不一定的。

在理财中，那件内衣就是保险，股票等高风险产品则是那件或华丽或朴素搞不好还被当掉的外套。当没有外套的时候，您起码还有一件内衣遮羞，不至于赤身裸体，让所有的努力归零。

做了几次保险的节目，我学会了一个新词叫“跟上帝喝咖啡”，没人能知道自己被“邀请”时，是什么状态，所以我们总是没有准备好，我们挚爱的家人们更加没有准备好。然而，在强势的自然和众多人造的机器怪物面前，生命是如此脆弱，天上、海上、路上、黑的矿洞……还有如今的地球仿佛被调到震动状态……

我相信，任何一笔保险赔付，都替代不了失去的亲人和生命，但是它一定可以将灾难减少到最小的程度，让您对家人的一份关爱传递下来，代替逝者继续一份牵挂和责任。

同样，在社保医疗体制尚不完善的时候，殷实的家庭“一病回到解放前”也并非毫无可能。

保险能帮我们做什么？

尽管您可能不喜欢保险推销员的工作方法，但请不要把保险也推出门外。在此，我们重温一下保险的作用吧！

首先，它可以转移风险，转移的是自己的风险，接受风险的是保险公司。

其次，它可以均摊损失，买了保险不意味着会远离灾害事故、减少损失，但是在保险公司的运作下，损失被均摊给了所有的投保人。

第三，均摊损失之后，我们可以拿到补偿金来弥补损失。

第四，可以在急需用钱的时候以抵押贷款的方式缓解燃眉之急，也就是说保单不是死的，是活的。

《保险法》中还明确规定“现金价值不丧失条款”，客户虽然与保险公司签订合同，但客户有权中止这个合同，并得到退保金额。同时，一些人寿保险产品不仅具有保险功能，而且具有一定的投资价值。

谁可以不要保险？

有一种人是可以不买保险的，就是一生之中永远有体力、有精力挣钱，同时不生病，不失业的人。当然，还得家里人都不生病，房子不会遭水、遭贼，不开车，或是车不会被刮蹭、被盗窃。

有人说我没钱，所以不买保险。其实，穷人更需要保险，因为我们没有足够的钱来应付意外、疾病甚至死亡。

从一定程度上来讲，穷人的意外发生几率比富人更高，这往往是工作、饮食、生存环境等造成的。多有多买，少有少买，按照自己的经济能力选择适合自己的保险，保证意外发生后能最大程度减轻对家庭生活的震荡和破坏。

可能有人会说：“我年薪30万，不用买保险了吧？因为这样的收入，我一般的风险都能自己负担了。”有很多人持有这样的观点，但我们要考虑两件事情：1、如果自己病倒了，是否还能维持30万的年收入？2、如果自己万一发生意外离开这个世界了，带走的是什么？是赚钱能力！例如，按照正常状态，如果一个人60岁退休，但是他40岁就发生意外身故，那么他损失了后面20年的赚钱能力，一年30万，20年就是损失了600万，也就是说，他的家人会损失600万的家庭生活费。年薪3万有3万的生活方式，30万有30万的生活状态，多数情况下我们总是乐观地估计未来，但生活成本总是会不由自主地跟上收入增长的步伐，万一出现险情，谁来保障那未还的巨额房贷？谁来维持我们的亲人生活质量不至于大幅下降？

谁需要保险？

人寿保险是非常重要的投资。如果现在您的家里有人需要依赖您来供养，不管是您的孩子、父母、亲人还是其他人，您必须有人寿保险，除非您是一个不在乎他们或自私的人。谁都不愿意去考虑死亡的事情，但是如果您发生了意外，您的亲人将没有类似人寿保险的经济救援。所以，不要口头嚷嚷着您愿意为他们付出一切，还是赶紧做一点实事吧！

另外，保险还有一些好处，我敢说绝大多数人都不知道，不过恭喜您今天开始成为少数明白的那几个。比如个人所获赔款可免征遗产税所得税，不必用来抵偿债务，任何单位和个人无权对这笔保险金进行保全和冻结；可以避免继承纠纷；可让自己最挚爱的人合法得到财产。当债主讨债上门时，唯一拿不走的可能就是人寿险的理赔金，危急时刻它可能是保护家庭的最后一笔救命钱。

商业保险实际上是一种风险的转移与共担，如果您付出了保费却从来没有获得理赔，那么恭喜您自己吧，上天如此眷顾您，让平安幸福一直与您相伴；同时也感谢您自己吧，因为您付出的那份保费也许已经帮助到世界某个角落正在遭受苦难的人。帮助了别人，自己应该褒奖一下自己。

所以，保险是个蛮好的东西，是现代生活的必需品。没有保险的您是一个财务上的“裸奔”者，一点小的刮蹭都很容易受伤，所以抛掉那些偏见与烦扰，好好为自己和家人挑几份合适的保险吧。

保险没赔付之前永远都是贵的

说起保险，经常有人会说：“保费好多呀，您看我年年都交那么多，也没见用上一次，这钱白花了。”如果一直没用上，那得大大恭喜了，因为一切平安。

没用上是不是就等于那些保费白花了呢？大家稍微一想就知道了，大楼没着火难道就说用于购置消防设施的钱是浪费的吗？显然不是。但有些人在保险这个问题上就是拧不过这个劲。

如果是消费型保险，正常一年也就几百块钱，没出事的话这钱就当做

消费掉了，跟吃顿饭花掉了没差别，俗话说“花钱消灾”，就是这道理。

如果是储蓄型保险、返还型保险，就当是给自己存钱了，强制储蓄呗。

一说到储蓄型保险，有人就更看不上了，别说比买基金、股票了，就连定期存款的利率收益都比不上，有钱还不如买房子投基金呢，谁去买保险呀。这话初一听没错，理论上，保险收益可能比银行存款略高，但跟多数投资品种一比，要逊色很多。其实这是正常的，如果一个保险公司拿着投保人所有的保费去做高风险的投资，什么能赚钱搞什么，什么能多赚钱就多买什么，如股票、期货、期权、私募股权等，这样的保险公司您还敢买它的保险吗？说不定哪天就关门大吉了。

保险资金是在稳健的基础上拿一部分保费从事高风险、权益类投资，这样的风格决定了它的整体收益不会太高，给被保险人的所谓“回报”注定也不会太高。那么是否就因此不去买保险了呢？有一次，一位嘉宾的一句话让我在节目现场一个激灵，之后一直记在心里：“保险在没赔付之前永远都是贵的！”

不要拿保障型保险与基金股票比，就像西红柿和牛肉您说哪个更好吃？保险这种特殊的金融产品跟基金、股票、存款不同，除了安全性、收益性、流动性以外，“以小保大，应对不时之需”的特征更为重要！

保险是家庭必备的理财品种，买它就是看中它的保障功能，又没让您把所有的钱都买成保险，它不过是家庭理财的一个品种，其他还有存款、房产、基金、股票呢。如果让您的钱增值，可选择的理财品种多的是。想买双鞋，既能赴约、开会又能逛街爬山，这事儿好像真有点难！

像相亲一样选您的代理人

有人说，我知道保险是家庭必需的，我知道没有保险意味着家庭财务“裸奔”，我不想“裸奔”，我也想穿件漂亮合体的衣服，但跟我说保险这事的人，太令人讨厌了。令人生厌的电话营销、死缠烂打的保险代理人……还有，天书般难懂的保险合同，签单后就不见人影的客服人员，经常被新闻报道的那些理赔难案例……总之，跟保险沾边的事儿总不让人舒心。我也想买保险，我该怎么办呢？

其实关键还是保险代理人的问题。如果您买份保险的话，所有因素加起来，我估计代理人的因素能占到40%到50%，因为从买保险，认识保险，到最后理赔，真正陪伴您的是保险代理人，您甚至一生都不会去接触保险公司，只是保险公司会在每次该缴费的时候给您一张单子，告诉您要缴费了。

一个好的代理人，会仔细询问分析您的财务状况和保险需求，帮您制定一个合适的保险规划，并跟踪您的保险需求及时调整保险方案。如果出险，代理人会协助您完成报案、整理材料、理赔全过程。

这样的保险代理人是不是很难遇到呢？的确如此。

我记得非常清楚，2007年年底股市开始从最高点崩塌下跌的时候，我家电话响了，一个甜美的声音传来“小姐您好，我是某某保险公司，恭喜您被幸运选中参加我们成立5周年回馈活动，您可以购买我们特别推出的一款投资型保险，分红很高的。”我问她，现在为什么推投资型保险，她说现在投资很好呀，客户过去一年买我们的投资型保险赚了很多呀，现在我们周年活动，特别给您预留了……然后我接着问，你们公司有消费型健康保险吗？我对那个感兴趣，她说我不清楚，我们公司应该没有吧，我们这个投资型保险机会难得……在之后的一年，大家都知道股市跌了八成多，

投资型保险损失惨重。

还有就是“孤儿保单”。投保后不久，我还好好的，代理人先不见了踪影，跳槽了，或是回家乡了都有可能。我从一份保险专业杂志上看到一组数字：北京保险市场上业务员入司首年度13个约留存率仅仅在25%—30%之间，北京每年累计参加代理人考试的人员在10万以上，通过考试的在6万以上，上岗率在70%左右。也就是说，北京每年有至少4.2万人加入保险业，而一年后，有近3万人离开保险业，而这3万人至少在北京市场上制造了近10万张无业务员服务的保单——“孤儿保单”。“孤儿保单”没有人给做保全，理赔找不到明白人，也不知道上哪里办生存金领取，想想头就大了！

不过，“孤儿保单”在一些特定的时候，也是有积极意义的。我一个同事的朋友，前一阵子患了抑郁症，觉得了无生趣，像一头撞死算了，但是他突然想起来，他曾经买了一份挺高额的保险，想问问他的保险代理人，自杀赔不赔，赔多少，赔给谁。结果愣是没找到，于是自杀计划也就顺势搁浅了，抑郁症亦得到缓和。

话说回来，一个好的代理人还是很重要的。怎么判断呢？试着列几条标准。1、从业年限是否达到1年以上；2、是否能顺畅地回答您对保险的疑惑；3、在公司所达到的职位；4、现在有多少客户，月收入能达到多少，如果连续几个月的收入都只有2000多块，那基本上是做不长久的；5、是否获得荣誉奖励和专业资格证书，如钻石品质、业务员绿色通道、国际IQA品质奖、MDRT会员，等等，如果名牌上印的是理财规划师的话，那么就要看看是否有理财规划师的资格证。从以上这些方面，您就可以综合考量代理人的稳定性与可靠性了。

那么，什么样的保险代理人坚决不能选呢？我一个朋友总结了“四大必踢”的保险代理人。

第一类是一上来就先说保险利益，以收益来论保险，比如说您能分多

少红，您的收益会有多大，保额最后返您，有多少倍的保费。这类人要“踢掉”，因为保险是一种保障，如果让您因投资或因分红而去买保险，肯定是错误的。

第二类是不问您任何的情况，不了解您的情况，一上来就先推荐保险，这样的人也要“踢掉”。

第三类是踩在别家保险公司的身上，说自己的产品如何好，自己的保险公司是老大，这类也要“踢掉”。因为保险产品没有最好的，只有最合适的。你自己的产品有没有缺陷呢？一定是有缺陷的，而别人的产品有没有优点呢？一定是有优点的。所以说踩在别人身上的人、贬低同行业的人，自己的专业素质一定不高。

第四类是避重就轻，不说自己产品有缺陷，只说产品优点的人，也要“踢掉”。

先买啥后买啥，您都需要哪些保险？

如今市场上的保险产品可谓花样百出、各色齐全，如何选择适合自己的保险产品成为一件令人“头疼”的事情。

首先要确定的是：我们需要拿多少钱来购买保险？

有的人说，拿年收入的10%左右购买保险最为妥当。但是这种说法并非放之四海皆准，问题的关键在于您个人具体的收入和支出情况。

身为“月光族”、“啃老族”或者面临人到中年且上有老下有小的紧张财务状况时，拿年收入的10%来购买保险显然是不实际的。所以您应该先问问自己：在不影响生活质量的情况下，我目前可以接受的保费或者每月能够支出的保费范围是什么？或者是换个角度，有没有可能通过节约开

支来达到改善财务规划、增加保险支出的目的？

接下来，再听听保险代理人的建议吧。基本顺序大致为：首先，相对来说讲，一年期的意外险是适合大部分消费者的选择，因为其相对便宜，另一方面也确实是有着广泛适应性的“保底”之选；其次，在拥有健全合理的意外险产品和意外医疗险之后，可以考虑大病险，在日常保障基本具备后可以考虑定期寿险，若仍有余力，可以以投资的心态去购买一些分红险、万能险等，投资联结型保险。

总之，保险虽好，也要理性选择。

保障是金，收益是银

保险最重要的功能就是保障，所以简单的保险经常是最有效的。

现在保险大体上分为两种，一类叫消费型，一类叫储蓄型。储蓄型保险通常很贵，但能真正体现保险的保障意图的，反而是消费型保险。不过您平时接触更多的是储蓄型，为什么呢？因为保险代理人能从中抽取很高的佣金。其实同样的东西，储蓄型保险需要花3000块，而消费型保险可能600块就解决问题了。

对于现在市场上的一些保险产品，特别要注意甄别那些以各种形式掩盖高昂价格的保险，这类产品的特点是以打包等形式出售，以投资、高收益等功能为掩饰，其实，如果把它们大卸八块之后，就可以看出其昂贵的本质，同时，投资功能过重的保险往往欠缺真正的保障功能，一方面投资收益很低，另一方面所赔付金额起到的作用也不大。

一家几口先给谁买

对于人口较多的家庭来说，先给谁买、再给谁买以及每个人买何种保险产品都是需要慎重考虑和研究的问题。现实中的情况是，很多人会先给家中的孩子买保险，而保险业务员也常常以孩子为突破口进行推销，其实最需要保险的是家庭中收入较高的人，因为他们是顶梁柱啊，一旦出现风险，将会对整个家庭产生重大影响。从这个角度来讲，收入较高的人在家庭中承担的风险也越高，因而更需要保险的保障。

看看这个例子，一家三口，丈夫工资比较高，妻子是全职太太，他们有一个10岁左右的小孩。她把家庭收入的15%左右拿去买保险，但全是孩子的，什么教育金保险、意外伤害保险、大病保险，等等，把孩子保护得很严实。然后有一天，很不幸，她的丈夫出车祸去世了。结果她发现买了很多保险，但谁都没保住，孩子的保费也交不上了。

上世纪90年代的重庆发生了这样一件事。一对夫妇，遭遇车祸双双遇难。当时新闻报道的标题是《10个月的婴儿成了百万富翁》，因为他们生前自己买了保险，受益人是孩子，当然也给孩子买了。我记得保额是107万。父母不在人世了，但他们的爱会通过另外一种方式延续到孩子身上。

我记得韩红曾经写了一首歌，名字是《天亮了》，创作的背景是有一对夫妇在黄山缆车出了事故遇难了，孩子幸存了下来，但孩子没有任何保险。韩红很好心，把孩子收留了。这其实也侧面反映了保险的必要性。

所以，如果有小孩的家庭，应该是夫妻双方先买自己的保险，因为他们承担着整个家庭的重担，给自己买才是真正对孩子负责。

付不起保费咋办？

如果突然收入下降，财务吃紧，那些需要长期缴费的保险您已经无力承受了，这时该怎么办呢？

如果退保的话，会让您损失不小，尤其是长期寿险。首先，您拥有一个叫“宽限期”的权利。通常宽限期为两个月，在此期间，只要及时补缴了保险费，保单项下的权利是不受任何影响的。

如果三个月还不行的话，还有一种合理的方法，即中断缴费，使保单失效，并在两年内申请复效。到时候您需要做两件事：第一，补清失效期间的保费和利息；第二，重新核保。

如果两年之后您也不打算重新支付保费了，还有一种可能，不少保单都提供一种叫做“减额缴清”的选择权，也就是说您可以选择不缴保险费，但以减少将来保额的方式来维持您的保单。

以保障型的大病医疗险为例。一份保额10万、缴费10年的大病医疗险，假设某人在第5年由于失业等因素难以续缴足额保费，当他选择“减额缴清”功能时，要么保险公司将所缴保费分摊到整个缴费期限，要么将其缴费期限缩短5年。这些保费5年来所折算成的现金价值，作为趸缴（即一次性付清）保费，平均分配至10年，得出一个新的保额。原来合同中的预定利率、保险责任等都不会发生变化，唯一不同的就是保额减少了。

急需用钱了，保单来救急

保单在一般人的心目中是一笔死钱——我每年就只需要缴费，只有当

我出现问题的时候，才会有收益，而且是未来的一个收益，这个未来还很遥远。但是您忽略了保单有一个很重要的功能——融资功能，就是说保单本身是一个融资工具，它可以进行质押。我可以用我的保单，交给保险公司或者交给银行，去将我的现金价值的80%或90%贷出来去应急。

需要特别提醒的是，最好不要贷钱出去炒股票。因为这是双刃剑，除非特别自信您贷出来的钱，收益率一定高过贷款利率。

保单质押融资的期限一般不超过6个月，如果把这笔钱贷出来炒股票，而刚好您点背赶上股市调整，那您就会鸡飞蛋打。

如果保单的现金价值为90万的话，我们通常只能贷到80%或90%，因为它要保证保单继续有效，继续分红，而且还可能产生一些保单的管理费用。所以这个时候这份保单是一个紧急状况下的现金流，我们不要轻易去动用它。

这样，它就可以使我们的财务更加灵活。如果说家庭确实需要紧急现金流，我们不用去银行，因为银行贷款的周期较长，又要进行资产评估，比如说房产抵押，很麻烦。保单则简单多了，我今天把保单交进去，明天就能打到我的账上。这种方法比向银行进行贷款要方便得多，而且比向当铺抵押贷款便宜得多。

保单可以直接从保险公司获得质押贷款，如果您的保单是银行代理销售的，也可以向银行来进行贷款。银行和保险公司对保单质押贷款的期限和贷款额度是有区别的。保单质押贷款的期限较短，前面也提到，在保险公司贷款一般不超过6个月，而在银行贷款期限要长一些，一般在1年以内，有的银行可以达到3年。另外，最高贷款金额不超过保单现金价值的一定比例，各个保险公司对这一比例有不同的规定，一般在70%左右；银行的质押贷款额度可达到保单价值的90%。

一老一小，投保提个醒

孩子们在成长过程中难免会遇到一些意外事件，而如果这些意外给孩子造成了伤害，就需要不少的医疗费用，在这方面较好的选择是为孩子购买意外险以解决这些后顾之忧。对于这一保障，很多家长还是愿意购买的，但是家长还要懂得在选择这一险种时，一定要保证产品的针对性，比如保险责任一般要涵盖烧伤、烫伤、扭伤、摔伤等儿童常见的意外。

这里要提醒大家，您在给孩子买保险时，一定要加上“豁免保费”，它是针对投保人而言的，一旦投保人发生意外，无法再交保费了，那么这张保单依然有效，那么剩余的保费怎么办？由保险公司代缴。

老年人买意外险，也很重要，因为老年人上下楼梯什么的，很容易发生意外。老年人应该将意外医疗保险作为投保的首选品种。在选择相应产品时，可侧重考虑那些意外医疗补贴额度高的，最好是能够不限理赔次数的。

老年人如果去买重大疾病险的话，因为本身保费已经很高了，可能会出现保费倒挂的现象，就是说您所交的所有保费最终比保额还要高。比如说最后的保额为30万，我交了34万，这叫保费倒挂。这很不合算，这也是我们要在年轻的时候买保险的原因。

如果真到那一步，与其说去购买这样的保险，还不如用这笔钱投资一个家庭医疗储备基金，虽然我不买保险，但是家庭要建立这样一种专款专用的资金。一旦您的身体出现问题了，就会有相应准备好的钱来支付这些费用。

理赔真的那么难吗？

急需用钱之时，保险公司拒赔的案例总让人印象深刻。保险理赔真的有那么难吗？

从保险公司的角度来讲，要是想长久经营的保险公司，必然不会怕理赔，而且会积极理赔以提高知名度和市场占有率。

从保险代理人的角度来讲，理赔是公司的事，又不需花代理人的钱，而且如果是该赔的不赔，对公司和他个人的声誉会影响很大，以后在保险圈里还怎么混，指望您帮他拉几个新客户的机会都没了，着实划不来。

所以一般来讲，只要符合要求一般都会理赔的。需要提醒的是，如果您的代理人比较靠谱，出险之后要第一时间跟他联系，注意保留好理赔需要的证据单据，然后让代理人协助您办理理赔手续。

讲一句公道话，大家可能偶尔会听到一个拒赔的案例并印象很深，其实每天都在发生赔付案例，只是没人报道，也没人注意罢了。有时候，投保人自己没搞清楚投的是啥险，要求理赔时让保险公司哭笑不得。

一个代理人给我讲过他的一个客户的故事，那位仁兄上世纪90年代就买保险了，但是患了癌症没有被理赔。他一听，应该在理赔范围之内啊，然后接下来问，说您买的是什么保险，客户说好像是200多块钱的一份意外险吧。他说，保险分很多类，您买的是意外险，遇到身体磕磕碰碰了会给您报销，如果发生意外会有理赔，但您患的癌症属于重大疾病，不在意外险的范围里。然后客户当时就站起来勃然大怒道，难道我得癌症是故意的吗？不是一种意外吗？我肯定也不愿意得癌症，我没有计划得癌症。在这个故事里，那个客户就属于没有弄清楚自己投的是哪种保险。理赔难，其实并不是那么难，只要符合保险条款，及时报案，提供好证据就可以了。

买份保单传孙子？

我有一个朋友是保险达人，他买了将近3000万保额的保险，人家已经把保险的重要性放到家族财富传承的高度上了。

他想的是，如果他一不小心被邀请去跟上帝喝咖啡了，他儿子在未成年的时候，拿到两三千万未必是幸福的，所以现在他跟儿子又定了很多规矩。

他和太太商量，儿子十几岁了，我的危机感越来越强，将来我的钱肯定会被花光的，如果留给儿子，应该留点什么呢？如果是股票，他可能全部抛光，用来买他喜欢的法拉利、悍马。如果我留的是房产，他也可能把房产卖掉，去买他喜欢的东西或者周游世界，说不定买个帆船什么的。

现在他跟太太、儿子达成统一意见，有两个规定：儿子如果要作为继承人的话，首先必须在给他的这笔财产里拿出不低于200万人民币的钱，作为投保的保费，买不低于现有保额的保险。为什么要这样做？因为怕他不懂得投资理财，怕他不懂得掌控财富，只会消费。

这样一来，实际上他的儿子有一笔钱是不能动的，因为买了保险。为什么要买保险呢？因为保险需要指定受益人，按我这个朋友与他儿子的规定，必须是他的孙子或者孙女。那么我们看一下，实际上，通过我朋友这样的方式，财富就已经传承三代了，保险成为了他的家族财富传递的重要载体。

保额越多越好？保期越长越好？

很多人买了一大堆保险，搞得自己经济压力很大。我一直觉得，假如

说父母出现意外，他们人寿保险的最后赔付额是为了保障孩子能够健康成长。然而，孩子真的是需要您一辈子保护的吗？不是这样的。他可能到了22岁就有工作了，不需要再用您的保险金额去支持他的工作和学习了。

因此，我们可以这样来推算一个合适的保费：比如在孩子10岁时给他买保险，从10岁到22岁，一共12年，算算这12年里会在孩子身上花多少钱，就是所需购买的保险金额，然后再按保险金额倒推回来应该交多少保费。这其实是一个最经济、最划算的方式。所以我们购买保险时，要根据自身情况量体裁衣，做到够用适度就好，买多了就等于是给保险公司做贡献了。

关于保期的问题，人寿保险是不能够保特别长的，有一个概念就是定期寿险，这是一种消费型的寿险。比如说我保55岁以前，我突然去和上帝喝咖啡了，然后保险公司会赔给我家里一笔钱。再比如说，现在很多年轻夫妻贷款买房，每月还的房贷超过家庭收入的50%，一旦其中一个发生意外，对于家庭是灭顶之灾，另外一个人肯定还不上房贷。为了避免发生这种情况，就要给您家里的顶梁柱，甚至夫妻双方投保定期寿险，那么保额是多少呢？比如10年内的定期寿险，保额是你们家没还完房贷的金额，就是说如果您贷了一百万，那就保一百万。这样如果另一半发生意外，就可以拿这份保单把贷款还上。

保险是您家庭财务的最后一道安全阀，穿好这件美丽的内衣吧，它会让您没有后顾之忧地冲杀在财富的战场上！

李南支招



▷ 我是一个二三十岁的年轻人，单位在已上“三险”或“五险”，我还需要买其他的保险吗？

▶ 答案当然是肯定的。单位给我们上的“三险”，是基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费，“五险”就是在“三险”的基础上加上了工伤保险和生育保险。这样看来，其实单位为我们上的就是日常生活中最基本的保障。

那么如果我们有经济实力的话，还是需要做一些其他险种的配置的。比如我会给自己上一份寿险，也就是说如果我出现什么意外的话，保险公司会赔偿一定金额给我的受益人，可能是我的父母或者是配偶，这样会弥补一部分意外带来的损失。

另外，我还建议大家能够为自己医疗方面的保险做一些补充。因为我们知道有一些重大疾病是不在基本医疗保险的范围内的，所以我觉得做一些这方面的补充是十分必要的。



Chapter 11

黄金，爱你没商量

说到黄金，我们不妨看看2009年的黄金价格，真的是非常令人瞠目结舌——涨了50%！可以说是牛气冲天。牛年黄金也是大牛市，所以就有不少人想买点金子送给父母，比如说送一个金首饰，或者送一个金老虎。

其实黄金不仅仅是金条，还有金币、纸黄金等。中国人对黄金的喜爱可以说已经融入血液或基因里。那么到底2010年是不是黄金投资的好时候？我们要如何去投资黄金，怎么样去孝敬父母呢？下面我就带大家来彻底地认识一下这个时刻显示着尊贵气质的稀有金属——黄金。



黄金——财富的象征

物以稀为贵

我们常说黄金是永不倒闭的银行，它其实最能抵御的是信用风险，因为它不是谁的负债，而是实实在在的黄金。我们可以看一下美国是怎么处理风险的，它采用的方法是发国债、印钞票，提供是一个信用的资产保证。而不是在黄金高位的时候，去卖掉800吨的黄金储备。2009年中国也是这样去配置国家资产的。2009年我国的黄金储备从世界第八位上升到了第五位，疯涨了400，增加了450吨。

其实大家这么喜欢黄金可能更多是因为黄金的自然属性和它的文化特质。

比如说黄金有非常好的延展性，每一盎司的黄金可以打造成一百平米的金箔。这是一个什么概念呢？就是一克黄金可以打造成三平米多的一个金箔，延展性非常好。另外黄金的密度非常高，它是世界上最重的金属。历史上之所以从来没有发生过大规模抢金条的事件，就是因为它太重了，没有人能搬得动，不好抢！然后就是黄金的稳定性，它是在正常状态下，不会跟任何其他物质发生化学反应，所以在我们“神州七号”的太空舱外壳上就大量地使用黄金。人类在探索不可知的外界领域的时候，黄金是最可信赖的。说得形象一些，就是我们只有穿着黄金甲去探索宇宙才觉得心里踏实。

其实刚才我说的那三个自然属性和接下来要说的这个属性一比，根本就是小巫见大巫。黄金最不可思议的特性就是它的稀缺性。从古至今，人类开采出来的黄金大概有13万吨，现在探明储量的还有大约是3万吨。13万吨是什么概念呢？打一个形象的比方，就是可以装满两个标准比赛的游泳池。您想想，全世界的人，这么多年来一共就挖出了两个游泳池的黄金，剩下没被挖出来的3万吨黄金连两个泳道都填不满了。这得是多么稀有的宝贝啊！

除了这几个自然属性之外，黄金的文化特质，尤其是在我们中国传统文化中特殊的属性，也是它备受人们追捧的原因之一。

人类发现和使用黄金的历史，其实是跟人类文明史大约是同步的。在人类早期的文明仍是彼此割裂的时候，人类就已经都不约而同地把黄金用到最神圣的物品上，比如说中国和印度的塑满金身的佛像，还有美洲玛雅人用黄金做的黄金鸟……这些供神的東西，全部都是用黄金做成的，可见它的地位是多么的特殊。前段时间热播的电视剧《潜伏》里，翠平家鸡窝里的那几根金条也显示出了黄金在人们日常生活中的特殊地位。

我有一个朋友曾经跟我说，他非常赞成给父母买黄金作为礼物。一般我们过节除了给老人一些钱，还会买一些东西，比如会买烟、买酒，或者去买一些营养品等消费品。在所有的消费品当中，黄金的折旧率是最低的，所以说对于黄金来说，我们不太需要去考虑它折旧的问题，而对于中国老人，他们有一个偏好——特别喜欢黄金，然后戴一些金首饰等。因此如果给他们买两块金砖放在家里，对于老人来说会有一定的满足感，看到金砖就想到你。而且从理财的角度来说，在家庭资产配置中，老人他自己会有存款，另外还可能去买一些国债等，而我们要为老人买一个抗风险的产品，可以考虑一下黄金。

我这个朋友说的第二个理由非常值得关注，就是黄金其实具有抗风险的特性。

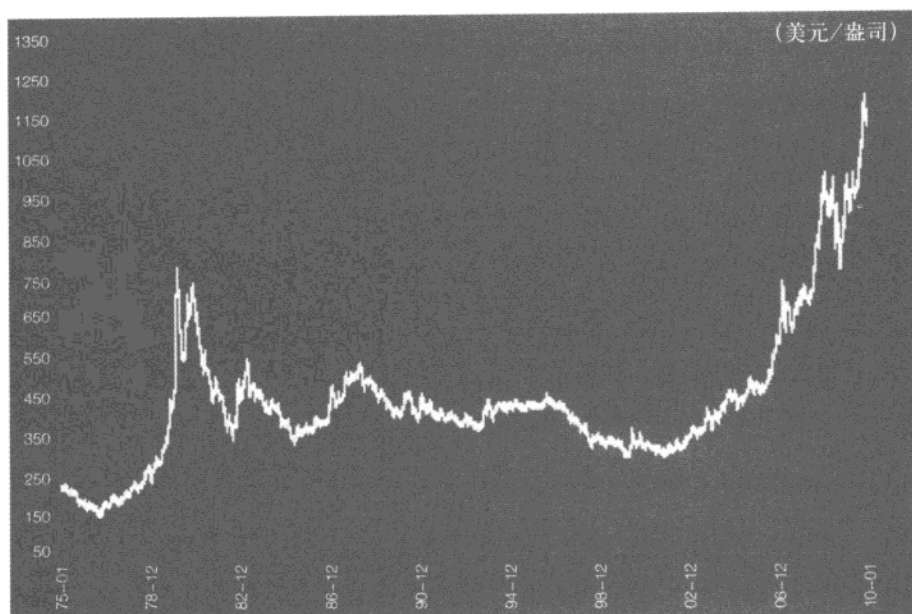
沧海桑田，黄金依旧

说到黄金，大部分人首先想到的是它可以抵抗通货膨胀。也正是因此，直到今天，黄金仍是可以被国际接受的继美元、欧元、英镑、日元之后的第五大国际结算货币。大经济学家凯恩斯就曾经说过，没有东西可以取代黄金的重要性，它可以被视为一种准货币。

我有一个做理财师的朋友曾经告诉我一个很有意思的小故事，其实也不能说是故事，是真事。在二战结束之后，也就是1950年代，美国有两个士兵当时就拿到了美国政府的一些补助，两人各拿了35万美金。拿到35万美金之后，这两个士兵中的一个，把35万美金兑换成了黄金，按照当时每盎司35美元来计算，他用35万美元兑换了1万盎司的黄金。而另一个士兵没有进行任何兑换。后来这两人相约出海钓鱼，在出发之前，其中一人把自己那一万盎司的黄金放在银行的保险柜里，另外一个人则是把35万美金放在保险柜里。非常不幸的是，他俩在钓鱼的过程中遭遇了海难，两个人流落到南太平洋的一个小岛上，在那里生活了将近四十年。2007年终于回来了。其中一人打开保险柜，里面的一万盎司的黄金，按照2007年每盎司800多美元来进行结算，折算成800多万美元。而另外一人还是只有当初的那35万美元。

那么黄金是不是正如我们想的那样，可以在大风大浪里坚挺不倒，抵抗通胀呢？先来看看这张图吧。

国际黄金价格（1975年至今）



从1970年以来的三十年历史来看，黄金抗通胀的特性并不是我们想象中的那么好。确实，应该说从1970年代美元脱离了金本位制度之后，黄金从1970年到1980年走出了第一波牛市，到1980年达到了第一次历史高点——850美元。但是我们可以去看一看，同期的物价水平上涨了多少，CPI指数上涨得更多。从这个方面来看，黄金并不是完全能够抵御通货膨胀的影响。

可是我们如果拿1980年开始到2010年计算它的总体涨幅的话，现在它基本处在1200美元的高位，可以说在这三十年间，它上涨了将近50%，在和同期30%的通胀相比，如果我只取后面那一段牛市，它明显是可以抗通胀的，就看您怎么取这个时间段了。

从黄金的价值来讲，1975年黄金的价格是200美元左右，到了今天大概是1150美元。相隔三十五年，黄金涨了5.5倍。如果按每年CPI的增长速度

5%与通货膨胀率5%来计算，这三十五年的物价也上涨了5.5倍，从长期来看，黄金还是具有一定抗通货膨胀作用的。

也就是说，在对于黄金到底能不能抗通胀这个问题上，不同的人、不同的时间段会得到不同的答案。

另外，从长期来看，考虑到毕竟黄金的国际价格是与美元密切相关的，从美元中长期走软的这一趋势以及通货膨胀持续存在的角度来考虑，金价也是有持续上涨的动力和理由的。

黄金投资，从我开始

黄金坐镇中场，攻守兼备

在我们普通人的家庭理财里，是不是都必须要考虑黄金呢？首先，我们应该明确黄金在整个家庭理财的布阵当中，它处于什么样的一个位置？为此，我特意请教了一位业内专家。为了便于理解，我们把家庭资产配置比喻成一支足球队，让不同的投资产品待在最适合自己的位置去帮助我们获得更好的收益。

在这支足球队里，具备基础保障性功能的保险产品可以充当家庭财富的守门员。风险和收益相对较低的国债、存款、货币市场基金以及银行理财产品可以充当后卫。股票、股票型基金以及外汇、期货等风险和收益相对较高的投资品种可以充当积极获利的前锋。

那么黄金可以放在中场的位置，它进可攻退可守。黄金这一投资品种是相对比较特殊的，或者说还是比较全的，它既有风险比较低的实物金，也有黄金一年交易利用了杠杆这种高风险的形式。所以说黄金可以放在中场，根据投资者自己的一些实际情况去选择，我们把它作为一种保值增值

的基础投资品种，还是把它看做一个赚取更高收益的、激进的投资品种呢？我觉得黄金是一个比较有想象空间的投资品种。

那么我们到底要在中场配置几名队员呢？一个做理财师的朋友告诉我，投资黄金的资金配比是要根据家庭的实际情况来定夺的。对于大部分家庭而言，他建议用家庭总资产的10%到15%来配置黄金就足够了。比如说您的家庭资产有一百万，那么您在配备黄金的时候，它所占的家庭总资产的比重就不要超过15万，当然也不要低于10万，这样的配置是比较合适的。

如今，黄金投资是从平民百姓到富商巨贾皆可参与的市场，已经成为世界性的金融投资方式。目前我国人均黄金拥有量为3.5克，而世界平均水平是25克，在这方面中国的黄金市场还是前景广阔的。那么如果要进行黄金投资，具体都有什么方法呢？

投资黄金从金条开始

说到黄金投资，大部分人首先想到的肯定就是金首饰。金首饰当然是我们每个家庭里都会有的传家宝，因为它还兼顾了一个首饰的作用。但是作为投资来讲，就有很多资深的黄金投资者告诉我，不要去买金首饰，买金条、金砖什么的才是投资实物黄金的最好方式。

对于黄金来说，如果投资金首饰，收回成本还是比较困难的。就拿我自己买的金戒指来说吧，当时买的时候是每克加了20块钱的手续费，我当时顺便问了一下制造商关于回购的事宜，他说回购时每克还要再加3块钱的手续费，合在一起是23块钱。我买这枚戒指每克是208块钱，这其中有23块钱是手续费，比重是非常高的。

现在市场上还有一些所谓的纪念黄金，由于添加了一些题材在里面，它可能会承担一些风险。如果一个带题材的金币被爆炒了一下，波动性就

会比较大，增值的空间也会比较大。对于不是很内行的投资群体而言，需尽量规避一下金币。

在这里要给大家澄清一个概念，就是由人民银行下属的造币机构、造币公司出品的那些纪念币才可以叫币，才可以有面值，证书上还会有人民银行行长的签名。其他机构宣传的那些，严格说不能叫币，这是违法的。所以大家也可以去判断一下自己手中所持的币的合法性。千万别相信听那些广告的忽悠就去买所谓的纪念币，那样很有可能到头来买回来一堆一文不值的金属小片片儿。

接下来说购买黄金金条进行投资。首先黄金重量非常标准，发售渠道很统一，回购的渠道也很方便，而且回购的费率也相对较低。另外，金条这个产品剔除了一切可能导致产品价格波动的额外因素，您所投资的就是单纯的黄金这一贵金属，这块金条的价值就是黄金自身的价格，作为投资品种来讲，会更划算更纯粹。除此之外，对于家庭来说，黄金它不用交税，比如遗产税，所以把实物黄金作为传家宝来代代相传也是现在不少家庭投资实物黄金的主要原因。

当然，作为实物的黄金投资来讲，还要注意它的每个品种的特性，然后根据自己家庭的需求、购买目的来选择最适合自己的实物黄金进行购买。

纸黄金，交易是假赚钱是真

纸黄金，顾名思义就是黄金的纸上交易，是一种账户金。它只是一个符号，通过账面反映买卖状况，不能提取实物黄金。比如说我用人民币买了50克的黄金，就会在我的纸黄金账户上体现有50克黄金，不是说我真的去买了这50克黄金并拿在手里，只是在账户上用这么多钱买了50克虚拟的黄金。过一段时间之后，金价上涨了，我再在这个账户上把我的50克卖出去，以此来赚取差价。

我最想要的**理财书**

纸黄金并不是对黄金实物投资，而是通过投机交易来获利。纸黄金的价格与国际金价挂钩，采取24小时不间断交易模式。也就是说一天24个小时都可以进行纸黄金的交易，方便我们随时操作。为上班族的理财提供了充沛的交易时间，可以白天上班晚上利用纸黄金交易赚取外快。而且国内的晚上，正好对应着欧美的白天，那个时候基本上是黄金价格波动最大的时候，最容易盈利。

纸黄金主要有美元和人民币两种交易模式，为外币和人民币的理财都提供了相应的机会。同时，纸黄金采用T+0的交割方式，也就是说纸黄金是当时购买当时到账的一种交易，并且不同于国内的股票市场，纸黄金可以当日买进当日卖出，可以利用一天甚至几个小时之内的金价波动赚取收益。

当然了，只要是进行投资就需要投资者具有一定的心理准备，投资纸黄金当然也不例外。首先，投资纸黄金不计利息，也不能获得股票、基金投资中的红利等收益，因此只能通过低吸高抛，赚取买卖差价获利。其次，黄金价格受多种因素影响，因此与其他任何一种投资品种一样，投资“黄金宝”也将面临一定的风险，投资者必须保持良好的投资心态。

黄金T+D，玩的就是心跳

从2009年年底开始，在上海黄金交易所存在的交易品种可以通过商业银行代理上海黄金交易所开始办理AU T+D。什么是AU T+D呢？简单地说，AU是黄金的代码，这是它的英文缩写，中文的意思是递延交割业务。T就是限制今日，T+D是指可以延期交割，D可以指任意天数。比如说，相对于交易当天，D是延期，延期两天就是T+2，三天就是T+3。

AU T+D是现货交易业务，以保证金的方式来交易，有杠杆在其中，可以放大您的资金和交易量。现在保证金的倍数是在10%到20%，说得简单一些就是，我拿10%的10万块钱，可以买100万的黄金。

如果按大类说，一类是账户黄金交易，另一类是实物黄金交易。账户黄金就是指现在商业银行开办的纸黄金业务，它属于账户黄金，即我们看不到黄金，黄金只不过是个跳来跳去不断波动的数字。

实物黄金，顾名思义，是指金条、金币等，也包括有代理实物黄金交易，比如商业银行代理上海黄金交易所的交易，报价和交易时段是以上海黄金交易所为准。同时，黄金递延交割这个业务，也是代理实物黄金交易的其中一类，但它是一个合法的、可以利用杠杆交易的品种。

比如说，我打算做一个T+2的业务，首先肯定得在商业银行开户，而在开户之前，因为它是有杠杆投资的一个交易品种，需要先对投资者进行风险评估。从保护投资者的角度来考虑，银行为个人客户开办业务之前，是会对他有一个初步的评估的。

如果投资黄金的话，一定要具备一定的金融知识，因为做杠杆交易是一项相当刺激的运动，所以说对身体或者心理承受能力要求比较高，此外，还要求具备较高的学历。可能不少投资者听了这么一番话，对黄金递延交易就望而却步了，但是我觉得应该说它还是投资优势的，大家可以循序渐进，然后逐步接触、采取这一投资方式。

因为黄金递延交易与账户金、纸黄金交易比较类似，它的交易时段也基本覆盖了全天。上海黄金交易所所有早市、下午市场，还有夜市，而且夜市的价格波动还比较活跃，所以说要想做好黄金投资，可能避免不了要经常熬夜。纸黄金交易应该说比黄金递延交易的风险低，而且也比它的门槛低。所以，如果大家对黄金AU T+D交易感兴趣的话，而且之前没有做过类似投资的话，我建议一定还是要先从纸黄金入手，循序渐进，先对黄金的价值走势等一些规律和专业知识有更多的了解，然后再着手开展黄金T+D的交易。

上文我们已经说了，AU T+D业务是有很大的杠杆在里面的，也就意味

着它的风险非常大，所以在您去交易机构开立AU T+D业务账户的时候，是要先进行相关知识和心理素质测试的风险评估。这个测试主要由黄金基础知识、经济基础知识和个人身心素质三个部分组成，只有通过了这个风险评估测试，相关机构认为您有能力参与这项投资了，才可以开立账户。

不过您千万不要嫌我烦，我还要再次提醒大家，这种有杠杆的投资项目风险是非常大的，入市一定要谨慎！

只选对的，不选贵的

我们在买东西的时候经常说“只选对的，不选贵的”，其实做投资同样如此。不能说哪个收益大就去投资哪个，而是要真正分析我们自身的需求、资产构成和风险偏好来选择最适合自己的黄金投资方式。

从投资黄金，到纸黄金、T+D业务，它们的风险程度是递增的，这些产品的风险要和投资者自身所具备的风险偏好匹配才行。

对于普通投资者来说，投资实物黄金应该说风险相对最小。您就可以先从投资黄金开始做起，从买金条开始做起，毕竟在我手里的是一个实实在在的金条或者金块，但它的变现或者回购的渠道，相对没有另外两种交易方式那么方便。我觉得实物黄金在这方面有点像房产投资，就是在金价涨的时候或在房价涨的时候，心里很高兴，但是您不会因为仅仅涨了2%或3%，就把它抛出去，卖掉。同样，在下跌时，可能也觉得自己资产在缩水，有点心疼，但是因为变现流动性的限制，您也不会因为一点点下跌，就把它抛出，然后变成实际的亏损。当您在亏了10%或20%的时候，都会觉得手里还是有一块黄灿灿的金条，或者说有一套房子，心里相对会比较好受一些。所以我觉得实物黄金的投资风险应该是最小。

其次，我个人觉得纸黄金可以适当涉及一些，因为它和我们银行账户是直接挂钩的，而且它的手续费很便宜，不存在杠杆，您所承担的风险会

相对较小。

如果您想做T+D业务，除了要锻炼一个健康的身体，有一个强壮的心脏之外，还要储备一点，就是把您家里其他的资产，放到一个有保障的账户里去，做好守门员，以防不时之需。

在选择不同的黄金投资方式的时候，我们一定要根据自身的资产配置、风险偏好来进行选择，而不要盲目听从电视广告或者周围朋友的建议，因为可能他们的建议初衷是非常好的，但是因为个人特质的不同往往会带来相反的结果。所以我的终极建议就是，遵从自己的投资理念，只选对的，不选贵的！

这章向大家讲黄金投资，希望能让大家对这一投资品种有一个大致的了解，同时通过自己很适当的投资行为，能够在未来岁月里迎来一个金光灿灿的、圆满而幸福的生活！



李南支招



▷ 我现在有三、四万元的闲钱，准备投资黄金，如何方便地购买？

▶ 如果您目前的三、四万闲置资金占据您家庭资产配置的比例，建议您侧重选择投资类的黄金产品，如实物黄金、账户金定投、黄金积存等。比如工行的账户金定投业务，为理财产品、基金定投之外的价值投资优选。假如您对实物黄金情有独钟，各类金条、纪念币的可选择余地非常大。仅是工行就推出了如意金条、如意金钱、金元宝以及其他寓意丰富的实金产品。

如果这部分资金只占您家庭资产配置的小部分，那么您可以考虑选择一些交易类的黄金产品。这类产品在操作得当的情况下，收益可能明显优于投资类产品。建议您一定从实盘账户黄金交易入手，这类产品具备交易类产品的基本特性，能让您逐步了解黄金交易市场和特点，又没有黄金保管和回购的不便，还能帮助您较好地控制整体投资风险。如工行的金行家账户黄金交易，是目前市场上主流的黄金产品。

如果您确认自己具备较高的风险承受能力，则可以选择黄金递延交易（AU T+D），该产品通过杠杆投资，通过放大风险博取了获得更高收益的可能。目前不少商业银行具备代理客户办理黄金递延交易的资格，但各个银行设定的保证金比例不尽相同，较低的杠杆比例体现了银行相对稳健的风格，而较高的杠杆比例则给客户提供了进一步放大风险博取高收益的机会，但整体来说，将全部的三、四万闲置资金投入黄金递延交易，仍是比较冒险的行为。

Chapter 12

股票，股票！

打个形象的比方，如果我们将保险比作内衣，是我们理财过程中的底线，那么投资就应该算做外套——即使投资失败没有外套了，还有内衣护驾。而股票呢，可以说是这套西装的点睛之笔——领子，是整个投资布局中最鲜亮最有吸引力的部分。



下一个马拉多纳就是您！

如果把各种投资方式当做足球队员安排上场，您可以把存款设为守门员，这是最后的防线，如果您投资失败，您还有银行存款，那是固定收益；您可以把黄金储备放到后卫的位置，进可攻，退可守，让它当个自由人，金价涨了您就卖，金价跌了您就留着当传家宝；您还可以让房产当前卫，虽然稍有风险，但至少还算有个基本保障。因为就算房地产市场崩盘，至少您还有一套房子，最坏的结果就是自己搬进去住，还省了房租呢。

在您的资产配置中，如果已经选好了防守的守门员、后卫，以及稍带进攻性质的前卫，就可以选择只负责进攻不用考虑防守的队员了。

那么谁应该充当前锋呢？自然就是股票了。人们老说“股市有风险，入市须谨慎”。这话真的不假，股票的风险真不是一点半点，不是我耸人听闻，您去看看财经版面的新闻，自杀的除了因为巨贪畏罪之外，就是炒股失利了。华尔街哪年不得倒闭几家公司，破产几个大亨？可见股票的风险之大。

虽然股票风险大，但对于追求投资高回报的人而言，股票有着致命诱惑。理由很简单，风险越大，收益越多。只要您做得好，玩转大盘，利润翻倍也不是天方夜谭。牛市里股神的故事哪一次不让我们心潮澎湃？但是，股票的确不是每个人都适合玩的，7：2：1的规律适合所有人，也就是70%的人亏损，20%的人持平，10%的人赚钱。因为股票毕竟是一个比较专业的金融工具，如果您没有一定的金融知识，或者说您没有足够的空余时间来研究它

的话，还是需要谨慎考虑的，以决定您是否真的要进入股票这个大市场。

您和股票，谁玩谁？

那么，什么样的人更适合进行股票投资呢？首先，您要有一定的财经金融知识。不能说我今天突然心血来潮，我要买股票，可是连交易所的门往哪儿开都不知道。

其次，我建议您一定得有对于风险投资的承受能力，股票这个东西，如果真的运气不好，亏起钱来，那真是会血本无归。大多数人对此项能力都会高估，赚钱的时候都觉得自己能承受风险，亏的时候才明白不过是叶公好龙。但这是建立在您对股票持有正见的前提下。您对金钱不能过分敏感，您想啊，哪怕之前运筹帷幄，该算计的都算计到了，股价也不可能按您的想法运行，每一次波动都是钱啊！所以，炒股赚的钱与勤劳无关，与您的内心、品性绝对有关。

还有，最重要的一点就是，您得真的有闲散银子。就是说您有了一定的财富积累，再拿出一定比例的资金，进行股票投资，所谓“财不入急门”，这个钱是您三年、五年用不着的，这时候，您在心理上就先胜一筹了。如果您炒股赔了钱，至少不会影响您正常的生活。说白了，炒股很大程度上富上添贵、锦上添花的事，绝对不能说，我现在只有五万块钱，是我准备还房贷的，我就打算先把这钱放到股票里去捞一笔。那我还是建议您把这钱存银行，别进股市了，因为这钱本来就不应该是用来投资的。

全情投入，还是点到为止？

选定了股票作为我们理财工具中冲锋陷阵的重要角色，就要仔细考量下一步的计划了。虽然股票充当的是进攻的角色，但也不可盲目进攻。毕竟投资股票的钱是我们辛苦赚来的血汗钱，哪能白白送掉呢？而且更不可

因为股票的风险牵累全局，导致我们的理财计划满盘皆输。

在一个人或者一个家庭的投资组合中，股票大概应该占多少比例呢？

这主要取决于投资者当前的财产状态和自身所处的环境。一个做理财师的朋友曾经建议我说，正值事业鼎盛时期的年轻人，每个月的收入比较多，而且比较稳定，可以考虑在投资组合中，加大股票所占的比例，甚至可以占到40%至50%（注意：是占到可投资资产的比例，而不是总资产！）。

说到投资股票，在这里要更正一个观点，很多人觉得投资股票就是自己买股票，俗称“炒股”呗，其实投资股票还有一些其他方法，比如购买股票型基金，也算是投资股票，只不过您不是亲力亲为，而是花钱请基金经理帮忙选择和买卖股票。所以，您在计算您的高风险资产的时候，这两部分一定都要考虑进去，计算它在全部资产中的比例，一不小心，就可能超过警戒线，而使您的资产安全性受到威胁。

处在这个时期的人，首先他有固定收益，就是说他有其工作所得，而他的支出也相对稳定，不会说什么时候突然需要一笔很大的支出；因为如果真的发生这样的情况，假如在股市里不能及时变现，或者说突然变现会导致亏损很多，那就很不划算。

此外，这一阶段的人，应该有相当好的风险承受能力，自己收入固定，又没什么特别大的开支，事业蒸蒸日上，家庭和美顺利，就可以更多地考虑通过股票这种高风险高收益的投资手段，来提高自己的投资收益，为自己日后养老做打算。

对于那些刚刚毕业步入职场不久的新人而言，也可以考虑在投资组合中，配置一定比例的股票，比如20%。这一比例比之前说的50%要少，因为，这些人刚刚处在资本的原始积累阶段，需要有更多的固定收益来维持自己最初的生活开销。首先，离开学校后您每个月要租房吧，或者说您需要攒钱买房；继而就是面临结婚、生子等一系列开支。您不能说等您已经

谈婚论嫁要买房、买车了，您跟人家对方说，钱都在股市套着呢，没钱结婚，那可真是把人家给坑了，除非人家愿意跟您“裸婚”。

对于那些年龄比较大的或是已经退休的人群而言，我的意见是：股票的投资功能恐怕要更多地让位于娱乐功能，就别指望着从股票身上挣钱啦。它就是您笼子里的鸟，完全是消费行为，就图个乐，有个事儿干。因为买了股票，所以您可能会去证券营业厅，认识了股友；因为买了股票，您会关心国家大事、财经新闻，不至于落伍；因为买了股票，您学会了上网，也能体验一把网络“冲浪”，还拓宽了眼界；因为买了股票，您得琢磨啊，为什么今儿涨了，昨儿跌了，冥思苦想中还可以预防老年痴呆。

其实对于股票投资的投入比例，并没有确实的界定，更多的还是要根据个人的收入支出情况、理财能力和理财目标来进行综合考量，建议大家在进行股票投资之前能够找到相关的理财专家进行咨询，不要打无准备之战，否则会使您付出惨痛的教训。我的一个同学，就是因为在上轮从6124点到1664点的下跌中损失惨重，不仅贻误买房良机，而且从此如惊弓之鸟般远离股市，也失去了未来财富增长的一个机会。

掀起你的盖头来

既然说到股票，我们索性来一个股票知识大普及，揭开股票的神秘面纱。

按照严格的定义来讲，股票是一种有价证券，是股份有限公司在筹集资本时向出资人公开发行的、用以证明出资人的股东身份和权利，并根据股票持有人所持有的股份数享有权益和承担义务的可转证的书面凭证。这句话怎么理解呢？就是说一个公司把自己拆成等额的若干份，您要觉得值就买点，花钱买了您就是它的“老板”了，就是一份所有权，当然和您

同是“老板”的人有很多，买得多权利就大，但每一股的权利是一样的，这叫“同股同权”。权利怎么体现？投个项目、买个公司或是换个总经理什么的，您都可以表态，管不管用是另一个问题，挣了钱您也是可以分红的，分多分少则是另一个问题。有一天您觉得不值那么多钱了，就卖给觉得值的人，要觉得现在公司虽然不挣钱但总有一天会挣钱的，您就拿着。中国足球老输不一样有粉丝吗？

关于股票市场的交易时间，想必是不用我再介绍了吧？每周一至周五的上午9：30到11：30，下午13：00到15：00，周末和法定节假日休市。

在我们国家，目前有上海和深圳两个交易所，平时我们看电视的时候，偶尔一定会看到讲解股票走势的节目，里边经常出现一个非常重要的指标，叫“沪指”、“深指”（也就是上海、深圳两个交易所的股票指数），您一定会经常看到财经节目主持人说，今天沪指收于什么价格，涨了多少之类的，这个指数就是根据每个交易所里上市的股票今天一天的涨跌程度，再配合每一只股票的权重来进行计算的一个股票整体的涨跌程度的数字化现实，也可以说是代表了大多数股票的涨跌程度。

股票代码的秘密

接触过股票的人肯定知道，每一只股票都有它自己专属的六位数字组成的代码。这个代码就好比我们的身份证号，不仅独一无二，而且可以从这六个数里读出一些股票的基本信息。比如说，沪市A股的股票都是用600或者601开头的，如果您看中的这只股票的代码是600多少多少，就证明这只股票是上海交易所上市的一只大盘股。沪市B股的股票代码是以900开头的，而深市A股是以000开头的，深市B股是以200开头的。另外，沪市新股申购是以700开头，中小板的股票代码是002。

股市也要急刹车

涨跌停板制度，是很有一些中国特色的，主要是管理层希望能借此保护股民利益，稳定股价走势而制定的比较特殊的制度。意思是说，一只股票在一个交易日内，涨跌幅度不能超过前一个交易日收盘价格的10%。一旦达到10%的上限，这只股票在这个交易日内，就不能再有价格上的涨跌变化了，放在专业术语里，管这个叫做“停板”。

不过不幸的是，这个稳定只限于一天的范围内，您老让它憋着，爆发起来比一次痛快淋漓的宣泄更狠！（仅限个人意见）

小手拉大手

如果您身边有一些炒股的朋友，那您一定听说过类似“早知道它会涨这么多就多买几手了”。那么什么叫“一手”呢？不是说您自己的那一只手，一把抓，而是说在股票的世界里，100股叫做“一手”，人家规定了，每次成交量必须是100的倍数，最起码您得买进或者卖出100股股票。您不能说，今天我心血来潮，嗨，去卖个10股，再留90股，等等看看，万一它再涨了呢。Noway，就这100股，要么您买了，要么您卖了，要么您手里攥着，股市是一个很严肃的场所，由不得咱的性子来！

今天买，明天卖？

T+1交易制度是一个和涨跌停板类似的、有中国特色的规定。之所以推出这种制度，主要也是为了股价波动的稳定性。T就是Trade，“交易”的意思；1是一天的意思，把它俩放一块，就是告诉您，今天买的股票，最起码得明天才能卖，您要想在这一天里低点买入高点卖出，那是不可能的，人家不允许。

这么一个制度，对股民而言，可就加大了炒股的难度。您得准确预测

这股票未来的走势啊，不是说您看着一天的盘就能挣钱，您买进来以后看它涨了，可是您卖不出去啊，不能变现，所以尽管看着它呼呼地涨，那也是白看。当然了，您如果想买一大堆股票，然后等着有朝一日参与人家公司管理，那就另当别论了。

亏了钱还要交罚金？

看见“手续费”这词儿，有人心里一愣，说这个股票就是我买他卖，怎么还有手续费啊。这您可想简单了。咱这股票在哪儿交易啊？交易所啊。人家给您提供了这么方便的服务，又是交易大厅，又是客户经理，又让您网上交易了，都不用出家门，坐凳子上就赚钱或是赔钱，您不得给人家管理费啊，人家全家老小吃什么啊！

股票交易里的手续费一般有两种。一种是印花税，就是说您在买卖股票的过程中，相当于和人家签了个买卖合同，只不过普通合同里的商品是实物商品，您的股票合同里买卖的是股票、证券。这个印花税既然叫税，那就是国家收取的，还到不了交易所那儿，交易所只是代收。交易所收的叫佣金费，就是按照相关的规定，收取您这一笔交易总额中固定比例的费用。

租个仓库装股票

“仓”这词儿可就深了。一个字儿，在股票里，能生出不少词儿来。比方说，您原本没有股票，账户里就是钱，什么都没有，穷的就剩下钱了，呵呵，这时候叫“空仓”。然后，您买了股票，这叫“建仓”。再然后，您看明白了，这股啊一脸牛相，日后肯定疯涨，您就决定再买点儿，这叫“补仓”。补仓之后啊，很幸运地，您看对了，这股票它真就涨了，不能太贪婪啊！落袋为安是真，于是乎，您一咬牙，一跺脚，把所有的股票都卖了，搁他们专业人士那儿，这叫“平仓”，也有叫“清仓”的。如

果，您看走眼了，这股票不仅没涨，反而在下跌，比买入价还低了，恐怕还有继续下跌的趋势，您为了减少损失，忍痛割爱，一把卖掉，那叫“斩仓”，也有叫“砍仓”的。所以说这个“仓”是个挺神奇的事儿，不用修仓库，就敲敲电脑，您就有了个股票仓库了。

我们一起选股吧

说到选股，方法实在是太多了。但整体而言，投资者选择股票的方法主要有两种，即值投资法和波段投资法。

即值投资法可以通过巴菲特的故事来理解。巴菲特是我们都很熟悉的价值投资的代表人物，他的老师格雷厄姆在《聪明投资者》中提到，“我大胆地将成功投资的秘密精练成四个字的座右铭：安全边际。”“安全边际概念可以被用来作为试金石，以助于区别投资操作与投机操作。”

他的意思是说，如果一个公司其实未来挺能挣钱的，原因很多啊，比如有核心技术、有垄断地位、经理人勤勉，等等，但是目前的股价因为各种因素却没有反应出这些，而是偏低的，这个存在的价差就说明公司有安全边际。但是对公司的估值是技术更是艺术，不同的人对同一家公司会有大相径庭的评估结果，何况是对未来的判断呢。对此，巴菲特的发明就是找自己熟悉而且能理解的公司。

比如他今天看自己老婆穿了一双新丝袜，他觉得很好看，就会问他老婆，这个袜子你觉得质地好不好啊，你的姐妹们觉得这个袜子好不好啊，漂不漂亮啊？如果他老婆说这个袜子好，我的姐妹们也都说好，那巴菲特肯定就会问他老婆，这袜子是什么牌子的啊，哪个公司出的啊，那个公司有没有上市发行股票啊？如果说，这个公司上市了，有二级市场流通的股

票，那没准过几天就可以看见巴菲特买了这个公司的股票了。

另一种则是趋势投资法，是以股票的上涨或下跌来作为股票买卖的依据，当出现上涨趋势时就买入，当出现下跌趋势时就卖出。趋势投资法的依据是道氏理论，它认为一旦股价变动形成一种趋势，便会持续相当长的时间，此时投资者也应该顺势而为，直到市场发出趋势转变的信号。这种方法是如此地受人追捧又运用得如此广泛，以至大家都把“追涨杀跌”当成股票投资的专用语了。

趋势投资法中有一种“百分之十投资法”，又称“哈奇计划”，发明人是哈奇。在1882年至1936年的54年间，哈林利用“百分之十投资计划”将资产从10万美元增值到19440万美元，被称为“投资奇才”。不过其他追随者就没那么幸运了，用同一方法却没有取得同样骄人的成绩。

还有一种三成涨跌法，即依照“行情平均按三成循环涨跌的经验产生的投资方法”，不论什么股票，买进以后价格上涨30%就卖出，下跌30%再买进。

它的长处在于，如果真是严格遵循趋势投资的原则，不会有太大的收入，及时止损也不会有太大损失。短处就是，几个人能看得准短期趋势呢？

在实际操作中，我问过一些极牛的金融界人士，你们自己怎么投资啊，居然几个人的答案都是找低点买进去等着。能长期在市场中生存下来最关键的靠什么啊？谨慎。回答异乎寻常地相同。

曾有人问我，您采访了这么多国内外的投资大师，他们有什么不同呢？我说，我更多地是发现了他们的相同之处，就是把风险放在首位，把本金的安全放在首位。不论是巴菲特还是索罗斯，无一例外。1997年6月1日，柯受良驾驶汽车成功飞越黄河壶口瀑布的壮举，使多少人激动不已，支撑他的除了激情壮志之外，还有精密的测算——260米的助跑跑道，必须达到150公里的起跳速度，32米的宽度自然不在话下。做投资是一样的道理呵！

看不懂指标别说话

财务指标是用来判断一个股票价值的依据。有了财务指标，就像我们有了衣服的尺码、颜色和面料等参数，依据这些参数，就可以判断这只股票的真实价值了。

首先，一定要看的就是每股净资产。为什么呢？这东西它直接反映了这只股票的真实含金量啊，也就是一股股票的真实价值。另外，净资产收益率也是一个很重要的指标，它反映了这只股票的盈利水平，这个指标越高，说明它盈利水平越强。还有就是每股净收益，它反映每股股票能够带来的净利润是多少，这个指标是越高越好。另外，市盈率是进行价值投资必看的一个项目。市盈率反映您按照这只股票现在盈利水平多少年可以收回投资。我们不如就拿最近风头很猛的神州泰岳来举例子吧。神州泰岳在股价最高的时候市盈率曾经达到100倍之高，也就是说您需要投资100年才能回本（即赚取和投入本金一样多的收益），这个市盈率相对来说就比较高了，咱们一般人还是等不到100年的，除非您想让这股票当传家宝一直传下去，子子孙孙无穷匮也。

除了以上这些，还有一些指标，您也是很有必要去看一看的，比如看主要的大股东的背景和实力，看是否是国家控股的；还有就是留意这只股票往年分红和送配的情况。如果说，对于一只个股，您已经把这些都研究透了，那您就真的可以去购买了。

炒股误区对对碰

我们国家的股票开户数已经达到一亿多了，股民比比皆是，误区也一抓一把。下面，就来说说几种在股票交易过程中常见的误区。

股票买了一箩筐

股市里常说，鸡蛋不要放在一个篮子里。所以有很多散户投资者，买了一大堆不同的股票进行资产配置。

其实对于我们普通投资者而言，这样做实在不明智。著名的私募基金经理李驰曾经悄悄告诉我，如果您资金不到2个亿，3只股票足够了！事实上他的资金远远超过2个亿，也不过三四只股票而已。巴菲特说，“如果我

可以只买一只股票，那就是富国银行”。
只买三只股票，这也是我的建议。因为只有三只，所以您会买得慎重；因为只有三只，亏了您会心痛；因为只有三只，跑的时候不至于像刘备兵败当阳长坂似的老婆孩子都不顾；因为只有三只，在陷阱远比馅饼多的时代您更有希望享受到财富的长期真正增长。

听别人的消息亏自己的钱

股票市场也是个江湖，是有派别的。有的人信奉价值投资，做长线；有的人每天追涨停板；有的人出奇敏感，紧跟热点；还有的人专门打探内幕以“老鼠仓”为盈利模式。

想要在这个江湖立身，还是要有独门的兵法，说白了，就是您一定要根据自身特点选择适合自己的投资模式，并且坚持下来。千万不能今天我做个长线吧，一看没涨，明天我眼一热又追个涨停板，后天某消息灵通人士又告诉我哪只要公布资产重组了，肯定涨。这样下去，我敢断定，如果说百分之十的人在股市上赚钱，您一定是那个分母了。

尤其是内幕消息害人呀，很多朋友会有个很大的误区，觉得有内幕消息就能在股市赚大钱。其实影响股市的因素很多，包括国内的国外的，政治的经济的等多种因素。

一些所谓的小道消息，可能是一些机构或庄家释放的烟幕弹，目的是

迷惑一般投资者，以实现自己的目的。当小道消息释放出来后，这些机构已经是明修栈道暗度陈仓了，散户投资者不知不觉中接过了最后一棒，却还在傻傻地等待奇迹的出现。

我们的财富观察员景东就曾经说过这么一句大实话，“当我听说一些消息的时候我就会想，这事儿连我都知道了，还有谁不知道呢”？

所以，炒股票一定要有原则，有定力，有耐心！

永远满仓！

股市有风险，入市须谨慎！

控制风险的第一种办法是半仓操作，也就是说，不要把资金账户里所有的钱都买了股票，而只是用一半资金来购买股票，一半留在账户里备用。但在现实中，一些散户投资者总是习惯于满仓操作，不预留补救资金。其实这种方法是很危险的，一旦判断失误，遇到股市巨幅震荡或者大跌，就只能眼巴巴地看着被套或者无奈地认同割肉，那时候基本就是一种“叫天天不应，叫地地不灵”的境况了。

在股市是不是能置之死地而后生，主要就看您的判断是否正确，看您手中还有多少底牌。合理的投资仓位应该是不超过投资资金的50%，这样，不管股市如何变动，您都会进退自如，轻松迎战，不怕关键时刻弹尽粮绝。

第二种办法是设置盈利目标和止损点（也就是说要自己设定一个固定的百分比，一旦赚够这个比例或者赔了这个比例的钱，无论结果如何都要毫不犹豫地卖出股票）。但一些散户投资者，既不设止损点，也没有盈利目标，或是计划赶不上变化，涨了还想再涨，跌了盼着止跌，高位不出货，低位不止损，结果就是：牛市不赚钱，熊市跌到底。

正所谓股市中会买的是徒弟，会卖的是师傅，会空仓的是师爷。我有一个朋友的老妈，八十四岁了，那叫一个绝，熊市都赚钱，问她诀窍是什么，她

说很简单，任何股票涨2%就一定抛，两天不涨也一定抛。哈哈！这才是真正做到了老有所乐。何况根据复利的原理，周而复始，一年下来也不少赚呢！

其实股票市场是一个很能检验人们功利心的地方，人性的一点弱点都会在这个市场里被放大。追求暴利就是一种可怕的习惯，而习惯则是一种可怕的力量。巴菲特在他最辉煌的前十三年，平均收益率也不过33%嘛！小心驶得万年船啊！

最后用《士兵突击》里很有名的一句话来总结股票投资，那就是平常心。

炒股失利，屡败屡战

当年，曾国藩率湘军讨伐太平天国初期战势失利，幕僚人员给皇上写的报告中提到战况是“屡战屡败”，曾国藩看过后，提笔改为“屡败屡战”。最终，曾国藩取得胜利。在股市，千万别做曾国藩。

如果在两个牛市、熊市过去之后，在市场上拼杀十年之后，仍然战绩乏善可陈，或是由于您每天忙于本职工作，根本无暇顾及自己的股票，或是终日上下求索而不得要领，那我劝您还是算了吧，不如索性买个股票型基金，让“王亚伟”（基金经理）们去帮您赚钱吧。

胡立阳有句名言说得好，正常人炒股不可能赚钱！您想啊，巴菲特投资最核心的名言是什么？翻译成中文就十四个字——别人贪婪我恐惧，别人恐惧我贪婪。股价一路飙升、姹紫嫣红的时候，大家都欢欣鼓舞，您这时候得害怕，在大家每天数票子的时候把股票抛了。股指一泻千里、一派绿肥红瘦（在国内A股里，红色代表上涨，绿色代表下跌）哀鸿遍野的时候，您击缶而歌，使劲往自己家里搬。这能是正常人吗？！

最后，我要说的是，股票投资的制胜三招：一要看对大势，二要选对品种，三要克服您的恐惧，在足够的低点买的足够多，然后您要做的就是投资大师彼得·林奇的这句话：“让时间和金钱去工作，您只须坐下来等待结果。”

李南支招



▷ 请告诉我炒股如何只赚不赔？

▶ 很简单的方法，低买高卖。不赚钱不抛股票，您肯定只赚不赔呵！做不到吗？

先讲一个18年160倍的故事。1992年刘元生作为原始股东持有万科股票370.76万股，当时花了400万元。随着这么多年来送股配股和二级市场的增持，到了2006年12月5日万科的“有限售条件股份可上市交易日”，他的持股量已达到5827.63万股，按当时市值计算，市值六亿多元。

耶鲁大学的陈志武教授说，“人无股权不富”，也得看您有什么样的股权，买股就是买公司，“您买的不是一股股份，而是生意的一部分”。（巴菲特语）像刘元生一样，把种子播到肥沃的土地上，耐心等待开花结果，自然只赚不赔。

再讲一个巴菲特的例子，巴菲特重仓的《华盛顿邮报》让他30年赚了128倍，他是什么时候买的呢？是在1970年美国股市大崩盘后的1973年到1974年《华盛顿邮报》股价暴跌40%以后买的。他很得意地说，相当于打了75折，即股价与股票内在价值相比低估了25%。巴菲特买到可口可乐的股票则是在美国股市经历了1987年“黑色星期一”之后的1988年和1989年买的，随后的两年，可口可乐的股价涨了2.66倍，果然是又可口（这是老巴最喜欢喝的饮料），又可乐。

同理，在中国，当上证综指从2001年6月12日2245点跌到2005年6月6日998点，您在有人叫嚣着股市要完蛋了必须推倒重来的时候买了，或者当股指一路从2007年10月16日6124点跌到2008年10月28日1664点，您在人们惊慌失措纷纷看低到1200点一片绿色恐怖（天天跌呀）的时候买了，您不赚我都不答应！唯一的问题是，那时候您敢买吗？如果您能做到，只赚不赔是很简单的事情啦！

Chapter 13

有空没空养只“基”

没 有金刚钻也可以揽瓷器活，前提是您得知道谁有金刚钻。想投资，又没有专业的技能和技巧，这种人太多啦！别灰心，避而远之，也别冒进，口中念着“刀枪不入”就真敢拿血肉之躯往敌人的枪口上撞。

投资中谁有金刚钻？自然是那些每天就干这一件事，恨不能晚上睡觉都做上市公司调研的基金经理啦！不过，问题又来了——投资有时候与辛苦程度还真不成正比，整天忙忙碌碌，吃饭都在打探消息，临睡前一定要把一千多只股票都看一遍，然后亏得一点都不比别人少的人我见的多啦！这东西想做得好，要有点天分，还要有正确的方法。面对市场上种类繁多却有很多名称相似的基金，面对一样年轻俊朗、躊躇满志的基金经理们，我们又该如何选择呢？



好基金？坏基金？

很多人都是在以选白菜的方式选择基金——非要把基金分成三六九等，整天盯着各大评级机构的报告，比业绩，比星级，比基金经理，比来比去就是为了挑一只最好的基金来买。

作比较其实并没有错。但是别忘了，投资跟消费是有本质区别的！看到今天的白菜新鲜又便宜，您就可以放心买回家，炖了、炒了都没问题。但是过去一周、一个月，甚至一年时间里都是业绩排名靠前的基金，您今天买了，明天开始就可能一路跌到让您想跳楼。对于投资品来说，过去的业绩只能代表“曾经拥有”，谁也不能保证它能“天长地久”。各种的排名都是“仅供参考”，告诉您哪些基金有可能更靠谱，仅此而已。

举个例子，假如一个个体户手头有20万的闲置资金，一个月之后他必须使用这笔钱去交付货款。如果这时候，他买了一只偏股型基金，正好赶上一个下跌的行情，一个月下来跌了20%！等他割了肉交付货款之后，市场好起来了，不到一个月又涨了40%！那么，对于他来说，这只基金到底是好基金还是坏基金呢？

所以，归根结底，这世界上其实并没有所谓绝对的好基金。我们要选，就只能选择最适合自己的基金。

买基金也要“知己知彼”

俗话说“知己知彼，百战不殆”！要找到最适合自己的基金，我们首先要了解自己！了解自己的风险承受能力，了解用于投资的钱大概能放多久，这笔钱在什么时候要做什么用！

您可千万别以为这是个简单的工作。曾经有过一个测试，选择了一千个人，问他们觉得自己的投资能力到底处于什么样的水平？绝大部分人给出的答案竟然都是“中上水平”！这跟市场上大多数人都在亏钱的情况截然相反。造成这种现象的原因就是行为金融学里提到的“过度自信”——很多人觉得自己是能够承受风险的。人们往往会认为，只要有收益的情况下，自己可以接受的风险是无限的。这恰恰说明，这些人完全没有风险意识，不知道什么叫风险！

所谓“投资风险”就是资产价格的波动给您带来的收益的不确定性。就像刚才讲的那个个体户买基金的例子。如果他想获得两个月后20%的收益，就有可能面临在一个月的时候亏20%的风险！如果他完全了解这笔钱将来的用途，并且可以承受在必须用钱时出现亏损的风险，那么他就可以选择购买这只基金，否则，就别碰这么高风险的产品！

不过，有风险不是坏事，因为高风险往往伴随着高收益。但是，反过来说，在您看到某只基金可能会有较高收益的同时，您一定要明白，它背后可能也隐藏着可能亏得更多的风险！

在了解了自己之后，我们还要弄明白各种基金有什么特点，有哪些不同。

按照一般的分类，基金主要有三种类型。第一种是股票型基金，就是其60%以上的基金资产要投资在股票上。有些股票型基金投资股票的比例甚至达到了95%！这就使股票型基金可能会有非常可观的收益，同时也有

可能出现较大幅度亏损的风险。

第二种是债券型基金。这类基金有80%以上的资产配置在债券市场。在国内的投资对象主要是国债、金融债和企业债。它的风险和收益都要小于股票型基金。

第三种是货币市场基金。这类基金基本上只投资于一些短期的票据市场，比如国库券、商业票据、银行定期存单、政府短期债券、企业债券、同业存款等短期有价证券。货币市场基金除了风险和收益水平较低外，它的流动性非常强，是一个非常好的现金管理工具。

三种基金的风险收益对照表		
基金类型	收益等级	风险等级
股票型基金	☆☆☆☆	☆☆☆☆
债券型基金	☆☆	☆☆
货币市场基金	☆	☆

在了解自己的风险偏好，又弄清楚每种基金的风险收益特点之后，我们就可以将两者进行匹配，选择一个适合自己的基金了！

别被保本和分红忽悠了

如果您是一个极度厌恶风险的投资者，那么您可能更喜欢投资在条款中明确承诺保本的基金。不过，如果我告诉您，即使承诺了保本的基金也未必真的能保本，您是不是觉得被忽悠了呢？

其实，基金公司并没忽悠您。只要仔细看看条款，您就知道原因了。

首先，保本基金承诺保的“本”往往是发行初期基金的面值。比如，您在某保本基金发行时，以1元的价格购买，那么这1元钱就是您的本金，是基金承诺不会亏损的。但是如果您在基金运作一段时间后，以1.10元的价格申购了这只保本基金，那么您这1.10元的本金就不在基金承诺的保本范围之内了。

其次，保本基金条款里往往还会规定保本的期限。比如，某保本基金承诺在基金发行一年后保证本金不损失。意思就是，如果您在基金发行时购买了这只基金，但是在持有仅仅半年的时候急需用钱将其赎回了，那人家也不会保证您的本金不受损失。

此外，除了要看清条款中对保本的特殊规定之外，在考虑保本基金到底能不能保本的时候，还要留心另一个特别重要的因素——通货膨胀！保本基金能够实现保本的原因，最重要的一点就是它将基金的绝大部分资产都投资在债券等固定收益类产品上，而这类产品的收益率往往较低。就像您把钱存在银行里，获得的利息很难超越通货膨胀的速度一样。虽然保本基金的收益率可能高于定期存款，但面对在我们大多数人心目中包含了房价的通货膨胀，您的本金就未必能保证没有缩水了。

所以在选择保本基金的时候，一定要擦亮眼睛、开动脑筋！虽然不排除2008年时，有些保本基金确实能保证年化10%甚至20%的收益率。但是您也千万别被低风险蒙住了眼睛，错过了投资其他收益更高的投资品种的机会。

可能这时候您会说，我不追求保本，我选基金最看重的是每年的分红。那我也要告诉您，您可能也被忽悠了！

进入2010年以后，我们遇到了历史上最大的基金分红潮，很多基金都推出了分红方案。

不可否认的是，有些基金公司的收益确实不错，它希望通过分红向基金持有人分享收益。但更多的基金公司却往往只是为了通过高分红来吸引更多的客户。

在分红的问题上，我们应该考虑到，基金公司用来分红的钱来自哪里？很有可能是为了分红抛售了股票！如果其持有的股票正在上涨周期，而这个时候基金公司只是为了吸引客户而抛售股票进行分红，那这对基金持有人来说，很有可能会造成损失——要么错失了优秀上市公司的股价在未来的增长空间，要么会在基金公司购回已抛售股票的过程中提高了持仓成本！

所以，我们在选择基金时，并不是分红越多越好。如果某个基金在投资一个行业一段时间后，觉得这个行业的潜力已经得到充分地释放了，这时候需要对其资产配置进行调整，那么这时候的分红就是正常的。

此外，在考虑基金公司分红的资金来源之外，考虑是否要选择高分红的基金时，我们还要了解自己投资基金的目的和策略！就像养鸡的人是想要鸡蛋还是鸡肉一样。有的投资者“养基”的目的就是喜欢这个“基”总是“下蛋”，越多越好；而有的投资者可能是希望这只“基”不“下蛋”，而是“鸡肉”长得越大越好。

可以肯定的是，是否分红不应该影响您买不买某只基金。因为基金跟股票不一样，股票的分红是真的把公司的盈利拿出来分给股东，而基金的分红实际上是把基金持有人自己的钱给分了！相当于从您的左口袋拿到了右口袋，而如果您还想继续投资这只基金的话，还要多一道程序，把钱再从右口袋拿回到左口袋里去——还得再交一次申购或赎回费。除了给GDP做了贡献，自己没得到一点好处！

别把基金当股票炒

有人喜欢用炒股票的方式去炒基金，手里拿着十几甚至几十只基金，希望通过高卖低买来实现财富的快速增值。这就完全失去了投资基金的意义，投资结构也往往得不偿失。

就像这一章开始的时候我讲到的，投资基金是为了避免炒股票时选股选时的麻烦，让基金经理和基金公司的投研团队来帮我们实现合理的股票配置。而基金的投资策略往往具有长期性，不能注重短线的涨跌。如果这时候您再用短线思维操作基金，那还不如直接去买股票来得直接！

首先，从数量上，一个人持有基金的数量不能太少。一只基金毕竟还是有投资的局限性，如果投资风格过于单一，不能有效地分散风险。也就是说，不能把所有的鸡蛋都放在同一个篮子里！当然，这篮子也不是越多越好，毕竟我们只有两只手。如果您准备了30只篮子，恐怕只会让自己手忙脚乱，慌乱中更容易把篮子打翻。

我个人建议，一个人持有基金的数量最好是两到三只，最多则不能超过五只。这样既可以实现分散风险的目的，又让自己有时间和精力去认真关注手里的每只基金的表现，做到及时调整持仓结构和策略。

在基金品种上，我们也要优化组合，并不是越多越好！

有个朋友曾经以严肃的口吻思索着告诉我，现在基金的种类那么多，买两三只怎么可能实现分散风险的目的呢？我这个朋友又犯了同样的一个错误——把基金当股票了！市场上有一千多只股票，对应着有一千多家上市公司，每家上市公司的行业前景、经营状况都各不相同。而基金却不一样！刚才我们说了，基金的种类大致可以分成股票型、债券型和货币市场基金三种，即使是最复杂的股票型基金，也不过是再可以分成主动型、被

动型（指数基金）等几种更细的类型。每种类型的基金，它的投资风格和风险程度应该是相似的。

就像有人跟我说：“我买了十几种基金，易方达的、广发的、博时的、华夏的……每个基金公司的我都有！”但是，当我问他买的都是些什么基金的时候，他说都是股票型基金，甚至因为他看好中小盘股，所以选择的都是投资中小盘股的基金。那么，他这十几种基金，看似是在做分散投资，但实际上投的都是同一个东西——中小盘股票！他的鸡蛋看似分散放在了很多不同的小篮子里，但实际上这些小篮子又都在同一个大篮子里，一旦大篮子打翻，里面的所有小篮子都不能幸免！也就是说，他分散的是某一只基金由于基金经理操作不当造成的下跌风险，却完全无法防范由于中小盘股自身的波动带来的系统性风险！当市场上中小盘股整体表现疲软的时候，他的这十几只基金也将无一幸免！

所以买基金最好的方法，就是要买得少，买得巧！您可以选一只货币市场基金来保持现金流的稳定，买一只债券型基金来保证这部分资金稳中有赚，再买一到两只不同投资风格的股票型基金，实现分散投资，将风险和收益控制在自己能够接受的范围之内。

至于像炒股票一样频繁地波段操作基金，这种做法从根本上来讲是违背基金长期投资原则的。如果希望通过这种方式获得超越单只基金收益的超额收益，其结果往往是赔了夫人又折兵，到头来力气费了不少，钱却未必能赚得更多。也就是说，如果您觉得自己能玩得过基金经理，那您何必去买基金呢？直接炒股票算了！

不过，也不是所有基金都不适合波段操作。有一种基金就反而需要投资者更多地加入自己对市场的判断，在波段操作中获得更好的收益。那就是指数基金！

指数上涨我赚钱

什么基金最便宜？

什么基金在牛市里最赚钱？

什么基金在过去的一年里最受基金公司和投资者的追捧？

上面这三个问题的答案都是同一种基金——指数基金！

前面提到，股票型基金包含了主动型和被动型两种。所谓的主动型基金就是基金条款中对其投资的具体个股以及每只个股的投资比例没有明确的规定，基金经理可以根据自己对市场热点的判断，主动进行个股和仓位的调整，进而获得最大的收益。比如我们常见的“灵活配置型基金”、“行业轮动基金”、“内需增长基金”，等等。

被动型基金，也就是我们常说的指数基金，它投资的虽然也是股票，但是它的持仓比例通常是基金资产的95%，以吃饭来论，差一点就吃撑了！其持有的股票种类和每只个股所占的比重都要严格按照这只基金追踪的某一个指数来配置。比如，沪深300指数型基金就严格规定了基金资产的95%要去购买股票，而且必须去买沪深300指数里的成分股，并且每只股票所占的比例要跟其在沪深300指数里的权重一样。也就是说，如果在沪深300指数里中国石油的权重占3%，工商银行的权重占5%，那么对应的沪深300指数基金也要在其股票资产里配置3%的中石油和5%的工行。

小贴士：

指数基金（Index Fund），是指以指数成分股为投资对象的基金，即通过购买一部分或全部的某指数所包含的股票，来构建指数基金的投资组合。其目的是使这个投资组合的变动趋势与该指数相一致，以取得与指数大致相同的收益率。因此，指数基金也被称作被动基金。

再回头看看刚刚提出的三个问题。从指数基金的定义就不难解释为什么指数基金是最便宜的基金了！我们这里讲的“便宜”，说的是指数基金的交易和管理费率低。由于指数基金严格复制了追踪指数的股票配置，所以相对来说，基金经理主动操作的成分就比较少，按照“多劳多得，少劳少得”的原则，基金公司对指数基金收取的管理费用自然也会比较低。

由于指数基金必须拿出95%的仓位去投资股票，这就导致其在牛市里的收益要高过大多数主动型基金。这是因为主动型基金在牛市中往往会因为风险控制，控制股票仓位，这就难免会牺牲掉一部分利润。所以，在牛市里，拥有高仓位的指数基金的表现往往是最突出的！例如，在2009年的牛市里，一共有19只指数基金，平均收益率超过了83%，都跑赢了上证综指。当然，反过来看，同样是因为仓位高，所以在熊市里跌得最惨的往往也是指数基金！

为什么说过去的一年里指数基金最火爆呢？看看数据就知道了！2009年年初的时候，国内指数基金的规模大概是900多亿，而到了2009年年末，指数基金的规模迅速膨胀到了3500多亿，增长了近3倍！这其中最重要的原因是过去的一年里指数基金的表现确实获得了投资者的肯定，大家购买指数基金的积极性非常高。而基金公司也愿意发行指数基金来吸引人气赚取口碑。

相对于种类繁多的主动型基金来说，指数基金更容易判断和选择。因为指数基金完全被动地复制了其追踪指数的风格和走势，每只指数基金的优势和劣势，包括它的持仓情况、每天的表现，都可以随时看到。这就避免了普通股票型基金信息披露不够及时、不够透明的问题。同时，由于不同指数的走势风格和特点是有一定规律的，所以投资者就更容易根据不同指数的特点来选择适合自己的指数基金了。就好像饭店给顾客提供了一桌

菜，并且告诉您哪个菜是辣的，哪个菜是酸的，哪个菜是甜的，顾客根据自己的需要去选就可以了！指数基金也是一样。基金公司会推出几种追踪不同指数的基金产品，比如上证50指数基金、沪深300指数基金和中证500指数基金，我们只要了解这三个指数的特点，就可以根据自己的需求和对市场的判断来选择。

在前面我提到，指数基金是可以通过波段操作来实现更高收益的。其实这也是由指数基金的特点来决定的。

这里讲到的波段操作，对指数基金来说，其实就是波段操作指数。因为按照指数基金的规定，它是一种被动型的投资品种，基金经理是不能够进行主动操作的。所以只能由投资者根据自己对市场或者某个指数的判断来进行主动操作。比如，如果您判断股指期货的推出可能会对刺激沪深300指数走出一波向上的行情，那么您就可以提前买进沪深300指数基金。如果您觉得中小盘股在活跃了一段时间后，可能会进入一个调整周期，那么您不妨先把持有的中证500指数基金抛出，以规避风险。

不过，对于一般的投资者来说，判断指数的走势比判断整个市场趋势的难度更大。所以，波段操作指数基金也是一件相对风险较大的投资方式。其实，投资指数基金还有两种更重要的方法。一种是，如果您的投资周期足够长，就可以长期配置它。另一种就是所谓的周期性配置，它不像波段操作那么频繁，但是要求投资者把握大方向。整个市场的风险究竟是很高还是很低，还是处在中间状态，这个大方向是需要您自己去把握的。

总的来说，指数基金是一种被动投资产品，它本身不能为我们做任何的投资决策，如果您想要实现主动投资的目的，就只能靠您自己来做了。

指数基金，不能不说的秘密

既然提到了指数基金，我就在这里跟大家分享与指数基金有关的三个不得不说的秘密！

在讲这三个秘密之前，我们首先要了解，指数型基金在国际上其实是一个特别庞大的家族，有一个指数就可以有很多指数基金，没有指数，您创造出一个指数也可以有很多指数型基金。但通常基金公司会找市场上认同度较高的指数来发行指数基金。现在市场上大部分的指数基金都是按照市值风格来区分的。比如我们常见的三种指数——上证50指数、沪深300指数和中证500指数——这三个指数的成分股分别代表了超大市值股票、大市值股票和中小市值股票。为什么基金公司喜欢选择这样的指数来设计指数基金呢？这是因为，按照市值风格分类的指数具有非常明显的走势特征，便于基金经理和投资者判断和选择。

小贴士：

50、300和500分别代表什么？

上证50指数中的“50”：上海证券市场规模大、流动性好的最具代表性的50只股票。

沪深300指数中的“300”：沪深两市里流通市值最大的300只股票。它们覆盖了沪深两市六成左右的市值。

中证500指数中的“500”：扣除沪深300指数样本股及最近一年日均总市值排名前300名的股票，剩余股票按照最近一年（新股为上市以来）的日均成交额由高到低排名，剔除排名后20%的股票，然后将剩余股票按照日均总市值由高到低进行排名，选取排名在前500名的股票。中证500指数反映了沪深两市小市值公司的整体状况。

至于大市值和小市值的指数有什么样的特点，相信看了下面的三个秘密，您就会明白了！

秘密1：大市值指数和小市值指数的表现每两个季度轮换一次！

根据统计，国内的大市值指数跟小市值指数的走势表现基本上是每两个季度轮换一次。也就是说，两个季度小市值指数跑赢大市值指数，接下来的两个季度就轮到小市值指数跑输大市值指数。从下面的统计表就可以很清楚地看出，从2007年到2009年，这个规律非常明显。虽然2009年三季度小市值指数跑赢了大市值指数，看似没有遵循之前的规律，但是它只跑赢了3.61%，如果把它和二季度放在一块考虑的话，整个这两个季度还是跑输的，而2009年四季度与2010年的一季度都是跑赢的！

大市值指数和小市值指数轮动规律

时间	沪深300	中证500	中证500的超额收益率
2007年一季度	36.29%	69.51%	33.22%
2007年二季度	35.31%	22.54%	-12.78%
2007年三季度	48.26%	41.78%	-6.48%
2007年四季度	-4.35%	-2.68%	1.67%
2008年一季度	-28.99%	-18.26%	10.73%
2008年二季度	-26.35%	-30.42%	-4.08%
2008年三季度	-19.63%	-24.09%	-4.45%
2008年四季度	-18.98%	-9.20%	9.78%
2009年一季度	37.96%	50.26%	12.29%
2009年二季度	26.27%	18.47%	-7.80%
2009年三季度	-5.11%	-1.50%	3.61%
2009年四季度	19.00%	31.90%	12.90%

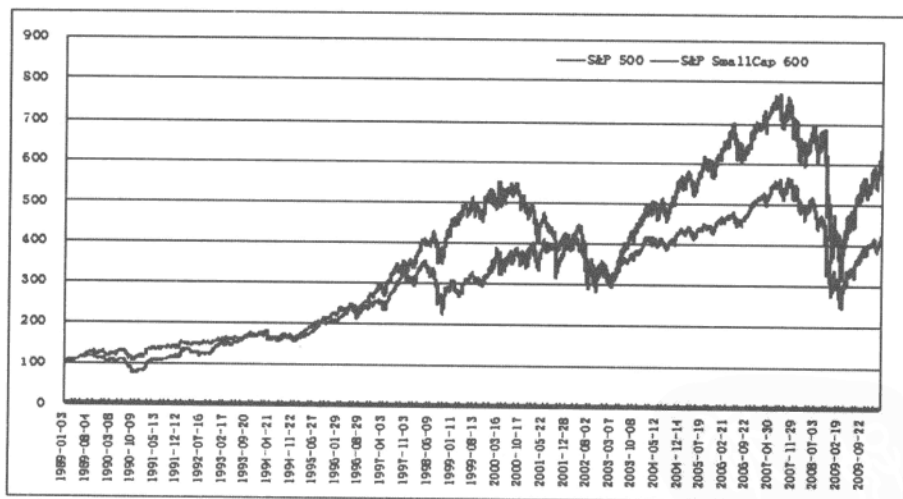
（以上数据来源于广发基金）

秘密2：小市值指数比大市值指数波动大！

长期来看，小市值指数比大市值指数的波动大。这个规律可以从近20年来美国指数基金的走势得到验证。下面这张图是1989年以来美国的两个常用指数的走势情况。深色曲线是代表大市值股票表现的标普500指数，浅色曲线是反映小市值股票表现的标普600小市值指数。我们很容易发现，在每一波行情里，小市值指数都冲得最高，而下跌时跌得也比较深，它的波动性比大市值指数要大很多！

既然小市值指数有波动性大的特点，那么，在震荡市里，如果要利用指数基金做波段操作放大收益，小市值指数就是非常好的选择！

美国小市值/大市值指数走势对比图



(资料来源于广发基金)

秘密3：小市值指数比大市值指数收益高

长期而言，小市值指数比大市值指数收益更高。从实际的例子来看，

我们还是可以用代表小市值股的中证500指数和代表大市值股的沪深300指数做对比。从2005年到2009年年底，中证500指数在大部分年份里的收益都超过了沪深300指数。把这些超额收益累积下来甚至达到了90%以上！

中证500指数和沪深300指数收益率对比

年份	沪深 300	中证 500	中证500的超额收益率
2005年	-7.66%	-13.99%	-6.33%
2006年	121.02%	100.68%	-20.34%
2007年	161.55%	186.63%	25.08%
2008年	-65.95%	-60.80%	5.15%
2009年	96.71%	131.27%	34.55%
累计收益	357.57%	448.53%	90.96%

(资料来源于广发基金)

关于指数基金的三个不能不说的秘密，其实都是根据以往的数据得出的统计结果。不过，历史经验和生活经验都告诉我们，没有天长地久，都是曾经拥有！所以，在未来选择基金的过程中，这些经验都可以作为参考，但要做决策还得靠咱们针对每只基金的具体问题具体分析之后来决定。

凭什么选择你？我的基金！

前面提到了选基金的方法，首先要了解自己，然后要了解基金。在做到知己知彼之后，还有一个重要的问题摆在我们面前——很多基金公司都

会推出风格特征非常接近的基金产品，面对不同公司的同质化产品，我们又该怎么选择呢？

首先要选择一个靠谱的基金公司。比如某基金公司曾经做过哪些类型的基金，这个公司持有基金的规模，公司投研团队的情况，它的基金经理是不是有过长期的投资经验，等等。

其次要看要选择的基金的历史业绩，尤其是在经历过一轮牛市和熊市之后基金的表现。如果这个基金的历史业绩在经过了牛市，又经历了熊市之后，仍然能保持比较稳定的业绩增长，这就说明它的基金经理的投资能力非常强！

在评级中排名始终稳定是重要的，注意我说的是稳定，比如能一直保持在前三分之一的位置上，而不要求它一定年年位列三甲，国内外的研究都表明很难有基金长期屹立不倒，那绝对是小概率事件，稳定的基金才能带给我们持有人长期稳定的回报，这就像两口子过日子，好的时候再如胶似漆，而经常无来由地暴风骤雨，哪天再来个海啸什么的，就一准儿离了。

在看好了公司、了解了历史业绩之后，我们可以参考评级机构公布的基金星级排行。

提到基金评级，我想起曾经采访过的国际上最大最权威的基金评级公司美国晨星公司的一位副总裁。他告诉我，他选基金的时候，有时会选择三星级的基金。因为五星级的基金只代表它过去是个好学生，而对于一只优秀公司发行、优秀基金经理管理的三星级基金，它的业绩表现很有可能是受到了一些特殊情况限制。比如，恰好前段时间市场不适合这个基金的风格，导致它在这个阶段的业绩不好，被评为三星。但如果他认为对这个基金的判断、它的风格适合未来的市场，那么他依然会选择它！

总之，选基金跟我们选媳妇、挑老公一样。先得分析清楚自己的条件和需求，再看对方的品德和相貌，然后了解对方的家庭背景；有机会的

话，最好再问问对方邻居朋友们对她（他）的评价！这样选基金一定很麻烦，但谁会跟自己的钱过不去呢？经过精心挑选的基金，数量可能不多，但一定是最适合您，能够陪伴您走得最长久，同时给您带来最满意的收益的那一只！

李南支招



▷ 我工作稳定，欲拿10万元现金购买基金，风险偏好为中等。我该如何配置基金？

▶ 首先，我们要确定这10万块钱的本金是我们纯用于投资的，和我们的日常生活没有关系，也就是我们结余的钱。千万别用平时过日子的钱去做投资。然后再来说如何配置这10万块钱。

我的意见是要分配出5000到10000元来投资那些购买赎回都比较灵活的基金，这样可以适当减少我们一些活期存款的金额，比如购买货币市场型基金，可能只需要2至3天就可以赎回了，资金运转就会相对灵活，流动性比较强。此外，我建议大家根据当时的市场形势和自身情况拿出4到5万元购买债券型基金，这类基金的收益率相对稳定，可以保证我们这项投资的稳定收益，不会说一下损失特惨重。最后我建议大家用少部分钱来购买风险相对较大收益预期也相对较高的股票型或者指数型基金，来为自己谋求更大的投资收益。

Chapter 14

轻松养“基”靠定投

如果您年纪轻轻的月光族，请定投吧！

如果您是小有积蓄的白领，请定投吧！

如果您是幸福的家庭主妇，请定投吧！

如果您是成功的商业人士，请定投吧！

如果您想几年后买套房子，请定投吧！

如果您的孩子很快要上学，请定投吧！

如果上面提到的这些您都还不是，那么请定投吧！



定投？不就是一顿饭嘛！

几周前录节目，遇到一位年轻的话剧演员。小伙子戏演得不错，工作蒸蒸日上，却跟我抱怨说钱不够花：“看到好东西就想买，经常是这个月花下个月的钱！”

这样看来，他已经不是简单的“月光族”了，而是“月负”——月月负债，是“负翁”——负债的主人翁！

几年前说一个人是“月光族”，可能还有点贬低人的意思。但是现在，看看各大写字楼里衣着光鲜亮丽的小白领们，有几个不是上半月吃肉下半月喝粥的“月光族”呢！

为什么会成为“月光族”甚至“负翁”呢？很多人都把原因归结为赚得少，花得多！一边担心自己存不下钱来，一边又只想着消费，不想着投资！

接下来的问题就是：“我没钱！拿什么投资？”

您真的没钱吗？我先不讲大道理，先给大家讲一个朋友家的小保姆的故事。

小保姆叫小青，刚到这个朋友家的时候刚19岁。那时候她每月能赚800块。吃住都不用花钱，每个月要寄回老家400块供弟弟妹妹上学。我那个朋友是做金融的，在她的劝说下，小青每月只花200块，再把省下的200块拿出来去做了定投，并且一直投到现在。随着工资的增加，她愿意拿出更多的钱去做定投了！因为她发现，每月的200块，已经给她带来了不少的收益！

您觉得每月200块钱多吗？对于很多人来说，不就是请几个朋友去饭店吃顿饭的钱嘛！可是，只要每月少请一次客，就能用省下的200块钱去做定投！这样看，谁还有理由说因为没钱而不能投资，不能攒下钱来呢？

可能有人又会问，一个月才200块钱，就算去定投了，才能赚多少钱？还不够折腾的呢！

我们来算算就知道了！

中国现在的经济增长速度是每年10%左右，我们就按照我们投资的年收益也能达到10%来计算。假如一个年轻人，从25岁开始，每月定投200元，并且不间断地一直定投到35岁结束。这十年间，他投入的总资金是200元*12月*10年=2.4万元。35岁之后，他不再继续向定投账户里追加投资，只是让之前的本金和收益继续按照每年10%的增长率运作下去。那么，等这个年轻人到了65岁，他的这部分投资将会变成多少钱呢？

答案是70万！

这就是我们在前几章里讲过的“复利”的作用！而且随着每月投入本金的增加，最终得到的收益也就越多！所以别再嫌每月的200块钱太少了，每月少请一次客，坚持做定投，就可以为您今后养老留下一笔宝贵的财富！

每月200元能带来怎样的财富增值？

投资期间	每月定投	投入总资金	持有到65岁时市值
岁时市值	200元	2.4万元	70万元

★按年化收益率10%计算

说到这儿，我要解释一下“定投”到底是个什么东西！

定投其实是定期定额投资的简称。所谓“定期定额”就是在每月固定的

时间（例如每月25日）以固定的金额（例如500元）投资于同一只开放式基金。说白了，定投就是投资基金的一种方式，它不同于一次性投资，而是分批购买。它最大的好处就是能够分摊投资成本，避免主动选时带来的风险。

从理财的角度来看，定投不但可以作为一种投资方式，也可以作为现金管理的一种方式！

对于“月光族”来说，它可以实现强制储蓄的目的。而对于每月有固定收入，并且有一定盈余的上班族来说，他们可以利用基金定投来管理盈余的家庭财务资源，让钱生钱，积少成多，实现工资收入和理财收入的双丰收！

月月投月月亏？坚持就是胜利！

在我节目的嘉宾里有一位心理专家，她对人的心理非常精通，对理财却一窍不通。在参与了几次节目的录制后，她突然兴奋地告诉我她也开始做定投了！然后又接着说：“已经扣了4个月款了！我亏了！”

多亏了她心理专家，谈到自己月月亏钱的时候还能保持优雅的姿态！但是她仍然充满了疑惑——不是都说定投是个好东西吗？怎么我一投就亏了呢？

如果换个角度想想，她是在2010年年初开始做定投的，所以她并不是最惨的！最惨的是在2008年年初的时候开始定投，您会发现您不光是一月二月三月四月亏，而是从一月一直亏到十月，而且越亏越多！

既然越投越亏，那我们为什么还要选择这种方式来投资基金呢？

一位阿姨在我们的节目里讲了她自己投资基金的例子，应该可以解答这个疑问。这位阿姨在2007年市场涨到6000点的时候一次性买入了一只基金，几天后，她又在银行客户经理的劝说下，以定投的方式购买了同一只

基金！到2009年年底，市场一路跌跌撞撞回到了3000点。她用不同方式购买的同一只基金的收益情况却出现了截然相反的两个结局！

到2009年年底，上证综指的跌幅为46%，她一次性购买的基金亏损了20%，而定投购买的同一只基金却已经获得了15%的正收益！

这又是什么原因呢？

举一个简单的例子吧！

一个倒霉的人连续做了三期定投，第一期的时候净值是1.50元，第二期的时候净值跌到了1元钱。然后市场继续下跌，到了第三期，净值只剩下5毛钱。那么，如果以后端收费的模式，不考虑申购时的手续费，在连续定投了这3个月之后，这个倒霉蛋手里利用定投买到基金的成本是多少钱呢？

这个问题我问过很多人。大部分人都毫不犹豫地回答：1元钱！原因是大家只看到每份基金净值的变化，而忽略了定投的一个重要概念——定额投资！也就是说，不管基金净值如何变化，您每月投资的总金额是固定的。这样一来，基金净值涨了，您买到的基金份额就少了；基金净值跌了，您获得的基金份额也就相应增多了！

再回到刚才这个倒霉蛋的例子上来，当净值跌到5毛钱的时候，他手里的基金成本到底是多少呢？简单算一算就知道了！假设他每月定期购买300元的某基金。第一个月1.50元的时候他买到了200份；第二个月1元钱的时候他买到了300份；第三个月5毛钱的时候他买到了600份。这样算下来，这三个月里，他一共用900元钱买到了1100份基金，平均每份基金的成本是0.818元！也就是说，只要这只基金的净值反弹到8毛2分，这个倒霉蛋就不亏了！如果基金净值反弹到1块钱，那他就可以实现正收益了！同样道理，如果这只基金在第4个月继续下跌，那么他就可以以更低的价格买到更多的基金份额，他的总成本也会变得更低！

	单位净值	申购金额	获得份额
第1期	1.50	300元	200
第2期	1.00	300元	300
第3期	0.50	300元	600
合计		900元	1100
盈亏点	$900 / 1100 = 0.818$ 元		

这个简单的例子就解释了基金定投最重要的一个好处——可以在市场下跌的过程中有效地分摊买入成本，使我们在市场转好的时候尽早获得正收益！这就像种树一样，在市场下跌的时候，我们可以以更便宜的价格买到更多的树苗种下去。等到市场好转的时候，我们就可以静待果子的成熟。那时候，多收获的不只是一个果子，而是多种的那一棵树的果子！

当然，定投的这个好处是需要时间来验证的！如果例子中的倒霉蛋在经历了三个月越来越大的亏损后，承受不了打击，割肉出局了，那么他无论如何也都是亏损的！只有在市场下跌时坚持投资，等到市场反弹后才能收获比别人更多的果子！

通常来讲，一个基金定投计划要持续一个资本市场周期，也就是一个熊市再加上一个牛市。经过这样一轮下跌和上涨之后，您就有90%以上的可能性是赚钱的了！

做有纪律的投资人！

在听了我的解释之后，我们的心理专家坚定了继续坚持定投的决心。不过，她又提出了一个疑问——如果定投是为了在市场下跌的时候分摊成

本，那为什么不干脆等市场跌到底了再一次性买进一笔基金呢？这样难道不是更好吗？

逢低全仓杀入！这确实是一个非常好的方法，也是很多人都希望自己能够做到的投资境界！不过，恰恰是因为很少有人能做到真正的抄底，所以才凸显出定投的重要性！

不信吗？那么请回想一下，当2005年市场跌到998点的时候您在干什么？当2007年市场跌到1664点的时候您又在干什么？在市场在熊市中一片恐慌的时候，您做到全仓抄底了吗？在市场开始反弹的时候，您是不是仍觉得还有更低的底在等着您，而不敢贸然进场呢？

其实这些都是绝大多数投资者真实的经历，而定投则恰恰可以帮助您克服这样的心理。以严格的时间和金额来加强投资的纪律性！这个纪律，主要是“选时”的纪律。不论市场情况如何，都会按时扣款购买基金，省去了您自己判断短线涨跌的麻烦。即使市场大幅下跌，它也会继续坚持投资。正是这种纪律性，会让您在点位更低的时候拿到更多筹码。只要您相信整个经济体是往上走的，就一定会在未来获得收获！

由此可见，定投的好处是什么呢？对于大多数不去判断或者不会判断经济走势的人来说，利用定投投资可以使投资者获得筹码的成本更接近于市场的平均水平。也就是说，您的成本肯定不会高过绝大多数人。这就意味着您不会输给绝大多数人！

其实每个人都希望自己能买在最低点，卖在最高点。但这确实是一般人很难做到的。不过，至少我们应该尽量保证自己不要在最差的时候去投资，做一个最糟糕的决策。也就是说，不要在6000点的时候去做投资！但如果您连这个错误都避免不了的话，那么您至少要做到既然在6000点投了，那么您在跌到1600点的时候也要投！定投的好处就在于，您6000点投了，但是您998点也投了，1600点也投了，所以您的整体回报，一定是超过

市场平均水平的！

当然，我看好定投这种投资方式的前提是——对经济一定会向上的信心。这又分为两种情况。一种情况是，您坚定地认为市场很快将进入单边上涨的阶段，那您就应该一次性买进，全仓持有，这样才能实现收益的最大化！另一种情况是，虽然您相信经济在未来一段时间会蓬勃向上，但您对眼前的市场难以把握，或者觉得经济有可能还会出现回落。那么最好的方式就是马上开始定投！

从前面讲的这些例子，我们可以看到定投的风险蕴藏在哪里！它的风险就在于，您所投资的这个经济体，它运行的方向如何。如果像日本那样，经济连续十年停滞不前，也就是说它跌到5毛钱以后，迟迟不会回到0.818元。那么，在过去的十年或者二十年里，如果您投资了日本，那可能您的定投就没有收益！

但是中国的经济体，在过去十年，还有未来的十年，我们都能看到它具有向上的动力！在这样的前提下，它不会在跌到5毛钱之后再接着往下掉。那么如果您在下跌过程中做了定投，把成本降低了，只要经济出现回升，到您赎回的时候，您就一定会有收益。而且，在低位收集的更多的筹码会一起往上涨，所以您获得的收益反而更高了！

定投基金怎么选？

说了这么多，其实就是想告诉您：定投确实是个好东西！有人说定投是“懒人投资法”！每次购买不用选时，银行自动转账也不用您管，做了定投之后也不用整天紧张兮兮地盯着净值的变化。但是，要玩好定投多赚钱，还是要付出劳动的！下面我就跟您分享四招定投选基金的经验！

第一招：找合适的产品

也就是选择适合用来做定投的基金。从前面讲的定投的优势可以看出，波动幅度越大的基金，在下跌的过程中分摊的成本越低，在上涨的时候实现的收益也越大。所以，在选择基金产品时，可以选择净值波动性较大、但长期业绩突出的主动型股票基金或者指数基金。而债券型基金和货币市场基金本身的波动性很小，就不适合用定投的方式来投资了。

第二招：关注持续业绩

只有长期投资才能体现出定投的价值，所以选做定投的基金也要特别关注它的持续业绩。要看出一只基金的持续业绩好不好，那么这只基金最好已经走过了一个牛熊市的周期，而且无论在牛市还是熊市都有良好的表现，能最大程度地帮投资者抵御市场里的系统风险，收益更有保障！

第三招：选择后端收费

在申购基金的时候，您有没有留意过一个选项，就是选择前端收费还是后端收费。可能很多人都忽略了这个选项，但它的影响却是非常大的！

开放式基金申购费的收取方式有两种，一种是前端收费，另一种就是后端收费。前端收费的意思就是在您认购和申购基金的同时就需要支付认购费或者申购费。就好像一上车就要买票一样。而后端收费指的则是在您购买开放式基金时并不需要马上支付申购费，而是等到您卖出这只基金时才支付。意思就是您可以先坐车，等到要下车的时候再付车票钱。

而且与坐车不同的是，您做了足够长时间的车，只要不是在地铁里兜圈子，也不是堵了三小时没动地方，您的票价通常会和时间成正比，可您若是持有了足够长时间的基金，念在您对它的信任，人家也会知恩图报，管理费照收，申购费会逐渐递减，甚至可以免掉。

不过，需要提醒的是，后端收费和赎回费可不是一回事！后端收费与前端收费一样，收的都是申购费，只不过在时间上不是在买入基金时而是在卖出基金时支付。因此，如果您购买的是后端收费的基金，那么在您卖出基金的时候，除了支付赎回费以外，还必须支付采取后端收费形式收取的申购费！

第四招：注重办理的便利

定投是“懒人投资法”，懒人追求的就应该是方便快捷的服务！最好是足不出户就能理好财、投好资。现在大部分基金公司的定投业务都是在代销的银行办理的。所以如果想实现随便进一家银行就可以办理定投业务的话，就一定要选择那些代销网点多的基金公司！这样既可以方便办理业务，也给自己多了一些选择的余地！

定多少来投？

一百个人心中就有一百个哈姆雷特，不同的人就要制定不同的定投计划！这跟每个人的收支状况、理财目标以及可投资的期限都有很大的关系！

首先要考虑的是到底应该拿多少钱来做定投。如果单纯从收支的角度来看，我们不妨用年收入来衡量。用您的年收入减去年支出，就得出了您每年的盈余状况，然后用这个盈余除以您的总收入。如果结果大于60%，说明您刚好处在人生最能挣钱的阶段。这时候您可以用每月盈余部分的60%（不超过60%）去做定投！

还有一种人属于在人生刚起步、事业刚起步的阶段，花费还很多。这在财务数据上可能表现为，用年收入减去支出盈余的部分除以您的总收入

是小于30%的。这时候您就应该用不超过您盈余的40%的钱去做定投。这样就既可以实现投资的目的，又能保证您不会因为投资比例过大而影响正常的生活水平。

会开始不如会结束！

定投解决的是您如何买的问题，关键还要解决的是如何卖的问题。

虽然定投的终极目标是长期投资，但不同的人总要有不同的投资期限。对于年纪大的人来说，可能五年后就需要用钱来养老，那么他就可以选择一个三年期的定投计划，也就是，在前三年里每月拿出固定的钱做定投，到第三年停止投资，但此时，前三年拿到的份额在剩下的两年里继续工作，继续获取增值收益，同时也可以避免继续投资带来的风险。

同样是为了养老，刚刚二十出头的年轻人就可以制定一个更灵活的定投计划。

作为刚入职的年轻人，现在属于赚钱能力并不是很强、花费却相对较高的阶段。那么在定投时就可以先选择一个三年期的小金额计划，这样就不至于因为定投而影响正常的生活。也许三年之后，事业有了发展，收入也有了明显的增加，这时候就可以再做一个大金额定投计划了。

假如您打算在60岁的时候退休，那么可以在您越来越能挣钱的时候，适当地延长定投的期限，在收入降低时，缩短定投的期限、降低定投的金额，也可以替换一些定投的品种，比如把激进风格的偏股型基金逐渐替换成平衡型基金、债券型基金等一些波动率小、收益较低安全性更高的品种，而到临近60岁的前面几年，就可以完全停止投资，甚至逐步兑现您的收益。

对于不同的人，在制定不同的定投计划时也有一些共通之处可以参

考。比如，在选择定投基金的产品时，可以采取主动型基金和被动型基金搭配组合的方式。

还是以养老为例子。通常来说，如果从二三十岁的时候就开始为养老做准备，那么养老计划的周期就比较长了。这样就可以选一只平衡型的基金，再选一只大盘蓝筹型的大盘指数基金来做组合定投。再比如说，您要在五年或者十年里为子女教育做准备，这个时间的期限要比养老计划短一点，您希望在短时间内获得的收益率要更高一些，那就可以选一只股票型的基金，加上小盘指数基金。这样的搭配，就会比前面的组合波动性要大，收益率也会更高。

不怕一万怕万一，遇到熊市怎么办？

前面提到了定投的方式，最好在市场下跌的时候开始，在市场上涨的时候终止。这毕竟是我们都希望看到的理想状况。但是，现实有时候和自己的理想背道而驰！谁能保证自己一定能踏准节奏、步步为营呢？

就拿刚刚过去的经济危机来说。美国人之前一直很推崇一个叫做“401K计划”的个人养老金体系。企业和员工每月都会向个人的养老金账户里存一笔钱，这笔资金的大部分都用于投资资本市场。这就相当于强制用定投的方式做了养老。假如一个人辛辛苦苦投了20年的钱在这个计划里，到退休时准备拿出钱来养老。结果一翻日历，刚好到了2008年。经历了一轮严重的经济危机之后，他的“401K计划”账户里辛辛苦苦存了20年的养老金亏了将近一半！这时候他该怎么办？

小贴士：

美国的401K计划

401K计划从1981年开始推出，是美国社会保障体系里重要的组成部分。按照该计划，企业为员工设立专门的401K账户，让员工建立起个人账户，员工每月从其工资中拿出一定比例的资金，以税前的形式存入养老金账户，企业也可以根据员工的缴费按一定比例为员工缴纳“对等缴费”，以鼓励员工积极参加401K计划。

由于401K个人账户中的资金主要投向资本市场，这就使得数千万职员成为美国证券市场发展的支持者与推动者。由于该计划源源不断地为美国地资本市场提供了长期资本供给，极大地推动了美国共同基金业的发展与壮大。

我们先来回头看看美国的资本市场，过去的100年里已经经历过很多次大的经济危机，包括1929年到1933年世界范围的经济大危机，包括上世纪70年代的石油危机，包括1987年的股灾。我们会发现，美国的资本市场虽然经过这么多次大危机，但是任何一次危机之后，市场都会恢复过来，并且它的重心是一直在上移的。

由此可见，在熊市中降低赎回定投的损失的最好方法还是要坚持！因为冬天总会过去，更美的春天也一定会到来！作为亡羊补牢的方法，最好不要在危机中把您的全部资本都赎回！如果实在需要用钱，那就需要用多少赎回多少，尽量把剩余的果实作为基金份额保存在账户里，一旦市场进入复苏阶段，这些剩余的种子的恢复速度一定会比您想象的快很多！

除了定投到期时可能面临市场系统性风险的问题，如果在做定投的过程中出现急需用钱的情况又该怎么办呢？定投会不会像保险一样，在未满期限就提前赎回的时候损失额外的费用呢？

其实，基金定投解决的只是买基金的一种方法，就是我每个月都有一定的金额去买了这只基金，买了以后它就变成基金份额存到您的账户里。

既然是基金份额，那就只要在交易，您随时都可以赎回！除了正常的赎回费，也不会多收取任何的费用。不过，需要注意的是提前赎回还是有可能存在风险的。因为基金的净值每天都在波动，如果您刚刚开始定投不久，除非市场突然间非常狂热地上涨，您可能会很快有了很好的收益。不然，在正常的波动范围内，您的收益不会特别好。还是那句老话，只有经过时间的积累，才能体现出定投的价值！

正如这一章的开头所说，无论您是想摆脱月光族的生活，还是想实现现有资产的保值增值，无论您要制定一个长期的养老计划，还是要为几年后的子女教育或出国旅游做准备，无论您是全职的家庭主妇，还是忙碌的上班族，您都可以选择定投来打理自己的资产！

我能做到最浪漫的事，就是为你买份定投去养老，直到我们老得哪儿也去不了，我一定会让它变成你手心里的宝。

定投其实不仅仅是一种投资方式，更是一种生活方式！这样一点一滴积累出的幸福，会让身在其中的每一个人都感受到细水长流的幸福滋味！



李南支招



▷ 我想做基金定投，打算每月定投500元，投三年。投什么基金好呢？

▶ 在选择基金的时候，我们首先要对目前的宏观经济形势进行判断，尤其是要进行三年的基金定投的时候，最好要对未来三年的经济走势能有一个大概的判断，这样才能帮助我们选择更好的基金。对于三年的基金定投，我建议大家选择股票型、混合型或者指数型基金（在现实中选择指数型基金的人比较多），因为基金定投是一个长期的投资，不能只看短时间的收益，所以选择这三种基金对于长期的收益来说还是比较好的。

另外，值得强调的一点是，如果您是一个对经济没有什么概念的人，在选择基金的时候千万不要图便宜，而应该是去选择那些发行时间比较长、收益长期比较稳定的基金。



Chapter 15

谁让我们亏了钱？

谁 让我们亏了钱？

隔壁小刘说，就是那天我姑父的二大爷告诉我那只股票能涨50%，结果套到现在，让我亏了钱！

办公室的小张说，要不是周一上午开会，我就抛股票了，害得我亏了钱！

李叔叔说，这政策也太不靠谱了，想起一出是一出，让我亏了钱！

赵阿姨说，美国经济太差，拖累了我们，让我亏了钱！

心理学家说，这是一种人本身的自我保护机制在起作用，用得好，对心理健康是有益的。面对可能威胁自身的信息时，自我会陷入冲突和焦虑，这时候的自我防御机制就在不知不觉中启动了，换句话说，亏了钱不是我不行，而是别人的问题。



好奇只会害死猫，过度自信害死您

有节制的自信会鼓励我们承担适度的风险，不至于因为胆怯而死守现金不撒手。但如果您觉得自己就是沃伦·巴菲特或彼得·林奇，那么您内心的骗子就不是在善意地欺骗您了。好奇会害死猫，过度自信会害死您。

在行为金融学上，有一个很经典的案例。一位教授做了一个抛硬币的实验，把学生分成两组，每一次当第一组抛硬币的时候，就告诉他们，恭喜猜对了，另一组则相反，每一次都告诉他们猜错了。于是，第一组学生认为，既然我们三次都猜对了，自己一定有超自然的能力，经过训练之后，就可以做到想抛正面就抛正面，想抛反面就抛反面，其实咱们都明白根本不是那么回事。

道理很浅显，这就是心理暗示。拿赌博来说，有这样一个实验，您跟一组穿着特别华丽的人去赌，与和穿得很普通的人去赌，两者的差别非常大，也很有意思。当与穿着华丽的人去赌的时候，您会本能地认为他猜对的可能性大，您下的注会少，而这个人如果穿得很随便或者很邋遢，您本能地会认为自己赢的概率会高，就可能下大注。这就是说心理上给你的感觉会影响你的行为。

有一次一个朋友问我：“李南，你觉得你的驾驶技术与平均水平相比是好还是坏？”我很自信地回答：“肯定比大多数人都开得好嘛。”其实，这个问题大多数会开车的人都会给出相同的答案。这个比例很高，调

查结果显示，有84%的人认为自己的开车水平比一般人都要好，只有16%的人愿意承认自己是一般人，而这显然与事实不符。

股票市场上也一样啊，如果问大部分的投资人在股票市场上是否能赚到钱，或者问您觉得自己的投资能力与水平怎么样，大部分的人会回答说，我比平均水平高。您想，谁会明知道自己是那个7：2：1（股市中7人亏、2人平、1人赚）中的“7”还死气白赖地往里冲啊！大家都自认为掌握了一定的信息、专业知识和方法，因此面对投资决策的时候，会过于相信自己的判断力。有些学者专门对此作了一系列实验，结果证明，受访者都倾向于高估自己能力的概率，而另一些调查也表明散户在第一年的时候通常频繁交易，但是他们卖出的股票却往往比买进的股票表现要好。

从证券投资的实证研究结果来看，男性比女性更容易“过度自信”，而新股民比老股民更容易“过度自信”。新股民的“过度自信”往往来自某一次偶然的投资成功。

所以炒股票，首先要“三省吾身”，认清自己的状况。一旦出现投资失误，要敢于承认，勇于纠错。前面我们说过，想在股市里挣钱得把自己变得不是正常人嘛！一旦发现错了，要有止损的勇气，所谓“留得青山在，不怕没柴烧”。很多人不是不懂这个道理，而是心太软，下不了手（正常人都这样，呵呵）。设置停损点或止损位，就等于为您买的股票安一个保险装置。如果股价大跌连跌，您损失的不过是您的止损价而已。

世界上没有两片完全相同的树叶

“一花一世界，一叶一菩提”，大千世界的差异是如此纷繁复杂。有位哲人曾说过，世界上没有两片完全相同的树叶。如果连树叶都没有相同

的，那么，我们的经验就不总是那么靠谱了。

给大家讲个故事吧。大家知道“泰坦尼克号”吧？斯密斯就是大名鼎鼎的“泰坦尼克号”的船长，在他二十一年的航海经历中，他曾说过这样一句话，“根据我所有的经验，我从来没有遇到过任何值得一提的事故。我在整个海上生涯中，只见过一次遇险船只，我从未见过失事船只，从未处于失事的危险中，也从来没有陷入任何有可能演化为灾难的险境”。但不幸的是，四年之后，“泰坦尼克号”就成为历史上最著名的失事船只。

所以呀，千万别过分依赖过往的经验，为什么基金排名“三十年河东三十年河西”？因为您之前在市场上获胜的经验，在面对已产生变化的市场就不灵啦。

“守株待兔”的典故大家都知道，天下并没有免费的午餐，偶尔吃了一顿免费的午餐，只不过是运气而已，若顿顿都想吃，非得在那棵树下饿死。这种经验如果再出现跨界移植，就加倍危险啦。

我的一个做实业的朋友，有一天，特别痛心疾首地跟我说，股票把他折磨得很惨，吃不下饭，还连续失眠，尽管2007年他成功地躲过了由于金融危机影响带来的本身行业下滑的泥潭，然而转战股票市场却使他连续惨败，伤筋动骨。他最极端的例子是，在一只股票上曾屡仆屡起、有零有整地亏了12次。每一次都不甘心，每一次又再度失利。更糟糕的是，这样的情绪也会或多或少地影响到他原本发展得很好的实业领域。

一个成功的实业家，他的思维模式是以感性为主导，对目标坚守、执著，而且有非同寻常的激情。可惜的是，做股票需要原则、逻辑、纪律，还得有那么点冷血。一定要在哪里跌倒在哪里爬起来，对一个目标孜孜以求完全背离了股票投资的基本逻辑。我这个朋友做实业成功的原因，恰恰是他做股票失败的原因啊。

还有一种路径依赖。一天，一个初入股市的朋友美滋滋地告诉我，第

一次买股票就赚钱了，问她买了几只，十只；问她涨了几只，一只。我说，你这哪里是在做股票投资，明明是在做风险投资嘛！只有一只涨了，“我的眼里只有你”，她就看到了这一只，其余的她就会过滤掉，只会进行选择性的记忆，只记得对她影响冲击最大的、带来最愉悦感受的那只，瞧瞧这自我防御做的！

这样的现象在行为金融学中被称作“易获得性偏误”，它的意思是，某件事情让人比较容易联想到，投资者可能便误认为这个事件经常发生；相反，如果某类事件不太容易让人联想到，在人们的记忆中相关信息不丰富不明确，我们就会在不自觉的情况下低估该类事件发生的概率。

羊群中也有大肥羊——不要盲目从众

“做人要做喜羊羊，嫁人要嫁灰太狼。”如果您没听过这句话，那么真有点OUT了。虽说是动画片，却讲的是成人世界的故事，仔细想想，我们可不就是一群羊吗？要不哪来的“羊群效应”？

下面这个故事再形象不过了。一位石油大亨到天堂去参加一场重要的会议，一进会议室发现屋里已经座无虚席，于是他灵机一动，喊了一声“地狱里发现大油田了！”这么一喊，天堂里的石油大亨们纷纷向地狱跑去，很快天堂里就只剩下这位后来的大亨了。这时，这位大亨心想，大家都跑去了，莫非地狱里真的发现了石油？于是，他也急忙向地狱跑去。

遥想当年，网络经济一路飙升，IT业的CEO们在比赛烧钱，烧多少，股票就能涨多少，于是，越来越多的人义无反顾地往前冲。2001年，一朝泡沫破灭，浮华尽散，大家这才发现在狂热的市场气氛下，获利的只是领头羊，其余跟风的都成了牺牲者。

人们惊讶地发现，曾在泡沫最疯狂的时候饱受奚落的巴菲特居然毫发无损，因为他看不懂，那么多产品结构和盈利模式相近的公司，他无法分辨哪一家能活到最后。

去年，一位与巴菲特畅谈2000小时写了《滚雪球》一书的作者爱丽丝来到中国。有记者问她，人们总是在说要学巴菲特这样或那样，有没有他告诫人们不要去做的事呢？爱丽丝说主要有三点：一是不要感情用事，在你做投资的时候，不要让你个人的感情和情绪影响你做投资的决定。二是不要让其他人的观点和态度来影响你的判断，不要跟风，要有自己客观的判断，不要被别人影响。在2000年网络泡沫还没有破裂之前，很多网络股都涨了几十倍甚至上百倍，但巴菲特一只网络股都没有买。当时有很多人写文章批评他，甚至取笑他，他非常生气，但没有改变自己的做法。三是不要轻易放弃自己的投资原则和评价体系。有时您会感觉评价体系效果不太好，但不要因为暂时的怀疑而放弃您之前长期坚守的评价体系和投资原则。巴菲特自己现在坚守的原则都是他50年来一直坚守的体系，从未改变过。

社会心理学家研究发现，影响从众的最重要的因素是持某种意见的人数的多少，而不是这个意见本身。人多本身就有说服力，很少有人会在众口一词的情况下还坚持自己的不同意见。特别是有些传统的教育告诉我们“木秀于林，风必摧之”、“出头的椽子先烂”、“枪打出头鸟”，于是大多数人会选择中庸之道，明哲保身。但是任何存在的东西总有其合理性，羊群效应并不见得就一无是处。这是自然界的优选法则，在信息不对称和预期不确定的条件下，看别人怎么做确实是风险比较低的。

在股市上，由于信息的不对称，个体无法从有限的股价信息中做出合理的决定，因此从众就是其理性行为，虽然这种理性含有不得已的意味。所以股市的羊群行为经常是以个体的理性开始的，通过其放大效应和传染效应，跟风者们渐渐表现出非理性的倾向，进而达到整体的非理性。当股

市炒作过度时，就出现了“非理性繁荣”。

这个道理就如同在一片肥沃的草原上只有几只羊，它们会吃得很饱。但是某天吸引来了一大群羊，这时候草原就要被啃食成荒漠了。同时这一大羊群越来越吃不饱，有一些倒下了，有一些迁徙了。但如果是一只聪明的羊，它就不会跟着大部队，而是坚持留在这里，这样等草长出来后它就会变成肥羊。所以，有时大家都认为某件事如何如何的时候，其实事实可能正好相反。

冲锋号还是集结号——您在选择性听取吗？

我们常说“屁股决定脑袋”，只有坐在那个位置上，才能想那个位置上的人所想的事情。比如空仓的人，听什么都觉得是下跌的原因，您要满仓，觉得不涨就不对。所以，股谚有云，“上涨就是上涨的理由，下跌就是下跌的理由”。

现在很多股民的心理状态要么是冲锋号，要么是集结号，有的则是往两边倒，要么全都听成冲锋号，要么全都听成集结号。

股票市场最惹人发笑的事情是：同时买进和卖出同一只股票的人都会认为自己比对方聪明。同一个号声，两个不同的人会听成不同的号。

我们得承认，个人在认知的过程中存在着一种普遍现象。有一个例子很多人都会有体会。比如说算命，为什么说“信则有，不信则无”？他说了一大堆，您可能就选择那几条跟自己最近的遭遇比较接近的部分听。其实70%都不准，但是不准的没听进去，都被过滤掉了。那么我们在听某某股评家、某某理财师或是经济学家在说一件事，因为他们有名，因此就会觉得他们的预测一定很厉害，尤其是那些与自己想法恰巧一致的就会在我们的心理无限放大，成为自己的精神支柱。

如果您想在这个市场中继续玩下去的话，那么就必须要清醒地意识到，这时候您可能是在“选择性听取”，您的选择有利于自己的幸福指数，但实际上不利于自己的资金增值。因此必须客观看待目前所听取的东西，它到底是保护什么的。所谓“忠言逆耳利于行”，有时不好听的比好听的对我们来说更有用。

左兜的钱和右兜的钱不一样

有一天，我在楼下遇到了一位邻居阿姨，她见到我就拉着我的手讲述她如何满仓被套的悲惨现状。“亏了50%呀。”她最后又强调了一遍事态的严重。“您可以补仓啊！”我建议。“我是满仓啊！”她再度重复。

“哦。”我一时语塞，想着该怎么安慰她一下。她的丈夫是个大学教授，收入颇丰，阿姨平时颇为节俭，即使满仓被套，对他们的生活应该不至于有太大影响。我忽然想起了什么，问她，“能问问您股市里投了多少钱吗？”“五万啊！”我一听，差点没有喷饭。“那您家里……”“不瞒您说，百八十万还是有的。”我彻底无语了。

有一个经典的案例，比如您和朋友去听一场音乐会，走到半路，发现票丢了，200块一张呀！一琢磨，再买一张就相当于花400块听一场音乐会，太不值了！于是，音乐会没听成。换一个场景，同样是要和朋友听一场音乐会，走到半路发现200块钱的电话卡丢了，您会说，丢了就丢了吧，音乐会照听不误，听完再补一张200块的卡。这个测试屡试不爽。

为什么会是这样的结果呢？芝加哥大学行为分析科学教授查德·塞勒有一个著名的心理账户理论。他认为每个人都有两个账户——经济账户和心理账户。在经济账户里，此200与彼200是一样的，在心理账户上就不是了。

通常每个人在决策时，会把不同的收入归类，比如1万元的工资、1万元的股票、1万元的中彩，那区别是相当大的。人们会给这些收入做上标记，然后分类管理，再根据这些不同类别的收入考虑如何花。这就是中了彩票的人会倾向于挥霍的原因。

塞勒讲过自己的一个故事。有一次他去瑞士讲课，瑞士方面给他的报酬还不错，他很高兴，讲课之余就在瑞士作了一次旅行，整个旅行非常愉快，而我们都知瑞士是全世界物价最贵的国家。第二次有人邀请他在英国讲课，也有不错的报酬，他在英国讲完课，又去瑞士旅行了一次，但这一次到哪里都觉得贵，玩得特别不舒服。为什么同样是去瑞士旅行，花同样的钱，前后两次的感受差别这么大呢？他自己的解释就是，第一次是瑞士挣的钱瑞士花，在他心里，这是一个账户；而第二次不是，他把在英国赚的钱在瑞士花，就是两个账户了。

现实中，我们会为了几毛钱的菜价货比三家，但在买股票时却大刀阔斧，仿佛只是个数字游戏。同样是赚1万，每次挣5千，分两次挣您会更开心。所以啊，千万别对钱有门户之见，每一分钱都是平等的，左兜里的钱和右兜里的钱其实都一样。避免心理账户的情绪影响，就需要我们打通心理账户和经济账户，把全部的资产按自己的实际情况规划和组合，设定相应的比例，并且定期进行审视。您也可以另外根据心理账户设定特定资金的用途，比如旅游账户、娱乐账户、孝敬父母账户。

人人都是事后诸葛

如果在投资市场里有人卖后悔药一定会生意火爆，这家公司若能上市，绝对是大蓝筹！牛市中，自己看好的股票没买会后悔（其实您没买还是

说明您不是真正看好），好容易赚了点钱结果发现卖早了也会后悔；熊市中，没能及时止损出局会后悔；获点小利没兑现，又反被套牢也会后悔；平衡市场中，自己持有的股票不涨不跌，别人推荐的股票上涨，自己会因为没听从别人的劝告而及时换股而后悔；当下定决心，卖出手中不涨的股票而买专家推荐的股票，又发现自己原来持有的股票不断上涨，而专家推荐的股票不涨反跌时，更加后悔。

我们在决定是否卖出一只股票时，往往受到买入时的成本比现价高或是低的情绪影响，由于害怕后悔，我们会想方设法尽量避免后悔的发生。比如，我们不愿卖出已经下跌的股票，是为了避免一次失败投资带来的痛苦和后悔心情，还有，如果向其他人说投资亏了钱是一件多么难堪的事情啊！

另一些研究者认为，投资者的从众行为和追随常识，是为了避免由于做出了一个错误的投资决定而后悔（尽管这样的结果可能会令我们更加后悔）。我们总是在寻求安全感，买一只大家都看好的股票比较容易决策，因为大家都看好它并且买了它，即使股价下跌也没什么。因为大家都错了，所以我错了也没什么！而如果自作主张买了一只市场形象不佳的股票，如果买入之后它就下跌了，自己就很难合理地解释当时买它的理由。

不知不觉被锚定

同事小张一上班就抱怨，我的股票18块买的，涨到30块都没卖，上周五跌到20块钱了，您看看，亏了10块钱。还有一个同事说，我看上的一套二手房地理位置绝佳，装修得也不错，我打算122万买下，买家出价125万，怎么也不肯便宜，我咬咬牙也没买，现在别说125万了，就是155万也买不到了。

明明是赚了2块，为什么我们的感受反而是亏了10块？为什么会为了3

万元的差价，错失自己心仪的一套房子？

是因为我们通常在做决策的时候，会不自觉地给予最初获得的信息过多的重视，就是30元那个坎儿，122万这个价钱，不是别人而是自己设立的。用行为金融学的原理来解释就是“锚定”。

在讨价还价的时候，为什么先开价的人会占便宜，因为您把别人锚定了。一个训练有素的推销员是不会把这个“先手”随意拱手相让的。他们通常都会先开个高价，然后一点点往下降，当最终以较低的价格成交时觉得这真是一桩好买卖。

其实，当人们对某件事的好坏做估测的时候，并不存在绝对意义上的好与坏，一切都是相对的，关键看您如何定位基点。基点定位就像一只锚一样，它定了，评价体系也就定了，好坏也就评定出来了。

投资中，如何摆脱被锚定？就得忘掉您的买入价，不要总想着我18块买的股票，现在却跌到了15块，您需要做的是怀着以终为始的心态，判断它现在的价值。如果它现在只值12块，就应毫不犹豫，弃之如敝屣。

为什么我们总是患得患失？

如果您的投资在市场下跌时遭受损失，这时候，天遂人愿，市场转好了。是把赚了的钱落袋为安，留着没有获利地静等时机呢？还是汰弱留强，把好钢用在刀刃上？大多数人的选择会是前者。事实上，现实生活中人们也是这样做的。

我们的常态心理是更愿意冒风险去避免亏损，而不愿冒风险去实现利润的最大化。在面对确信有赚钱的机会时，多数投资者就把自己刚刚赚钱的股票抛了，而当自己买的股票股价已经折半的时候，一般都会选择坚

守，那份执著比恋爱时还要强烈。

我们都有类似的体验，考试的时候，如果第一选择就是错的，不会觉得那么难受；如果第一选择是对的，后来改成错的了，就会特别难受，因为一个是主动一个是被动。也就是说当我被动地没做事的时候，我觉得错了也就错了，我认了；但当我主动把对的改错了，那简直不能原谅自己，我怎么这么傻，与胜利失之交臂。

经常听人说，本来想在收盘前抛掉股票的，结果因为开会或者别的什么事儿就没卖出去。把没采取卖出的行动的原因归结为因这事那事给耽误了，其实本质上是对自己没自信。比如说当时估计只有50%的把握，因为它发生了，成为一种事实，然后现在用100%的结果去验证那50%的猜测，而且在进行50%猜测的时候是有风险的，这明明就是自己和自己过不去哈！

我们是我们自己吗？好像是，又好像不是。我们的理智更像自己，还是情绪更像自己？

举一个投资股票的例子。您花了10块钱买了一只股票，结果您12块钱卖掉了，而刚刚卖掉的时候，它又涨了2块，于是痛不欲生。如果您花了10块钱买的，同样也是12块钱卖的，在刚刚卖掉的时候，跌了2块钱，于是就喜笑颜开了。而实际上，这个效果对您来讲是一样的，都赚了20%，但是心里的感受是完全不一样的。

我们买任何东西，比如买房子，买之前跟买之后也是不一样的。买房子之前，永远觉得房子是贵的，怎么老这么贵，于是老得推迟买，越推迟买越后悔。但是一旦买完房子之后，却又老嫌房价低，怎么还不涨。买股票也是这样，买完了这只股票，就恨不得它天天在涨。

是谁让我们亏了钱？这是一个问题。这个市场是由人组成的，了解一点行为金融学，让我们对自己对别人多一些了解，也许可以少亏一些钱，或至少亏得更明白一些。

李南支招



▷ 每次我买进股票，走势很好时，还想再等着涨；亏了又舍不得割肉，期待能涨回来，但总是事与愿违，非常沮丧。该怎么办呢？

▶ 您这就是被“锚定”啦！“锚定”就是指人的大脑在解决复杂问题时往往选择一个初始参考点，然后根据获得的附加信息逐步修正答案的特性。

别说您，即便是专业投资者和机构也会经常不自觉地被“锚”上。您还记得吗？当年上证指数达到6000点时，不少机构和专家会看到8000点甚至10000点；当股市跌到1600时，很多机构和专家又会预测到1200点或者更低。

您是不是也遇到过这样的情况，比如您真的买到了一只牛股，落袋为安后，股票继续一路上涨，您可能也发现它潜力无穷，但是却不愿意再买回来，因为您觉得比自己卖出的价高啦，结果只能目送它绝尘而去，只赚到了牛股中非常小的一部分收益。如果不幸买了一只熊股呢，股价不断下跌，您不但不愿意抛售股票，甚至通过加码买入来试图降低成本，因为您认为股价已经低了。但是这个“低”是相对于您买入的价格而言的，而不是股票本身的价值。

唉！说到底大家都是“人”啊！所以，我们要经常提醒自己，摆脱“锚定”效应带来的判断偏差，要有勇气怀疑自己的第一判断。